蔡康永的說話之道

我不在乎說話之術，而是說話之道；
我的說話之道，就是把你放在心上。

著：蔡康永
圖：熊寶

bookqq.com.tw

序

把说话练好，是最划算的事。

有人天天上健身房，练出漂亮肌肉，可惜课堂报告或公司开会，未必能让你脱衣展示成果；有人唱歌非常好听，可惜想向男友道歉，或想提醒老板加薪时，用唱的会显得你很古怪，说不定加薪不成，反遭遣散。

就算你费很大工夫，把鼻儿整得高挺、唇儿整得丰润，你一旦站上讲台去演讲，也没办法靠挺鼻丰唇来赢得满堂的掌声，就算你家财万贯，富豪榜排得进前五十名，一旦遇到女儿向你哭诉失恋之苦时，你也没办法靠钱解决，塞钱给她，叫她买杀手把负心男给杀了。

所有这些事情：报告、开会、道歉、要求加薪、演讲、倾听诉苦，都只跟一件事情有关，就是：你会不会说话，你有没有能力去想象听你讲话的人是什么心情，想听到什么。

而且，最让人高兴的是，练习说话很方便，比练肌肉、练唱歌、去整形、去赚大钱，都要省事得多。你根本不用专门去上课，或者找医生。因为你每天都得说话，就像金庸小说里的段誉，最爱练的武功是“凌波微步”，既不必练气、也不必举重，只要一直练走路就好了。反正本来就每天都得走路，就走路走他个炉火纯青。结果段誉就靠着这“凌波微步”，消灾解厄，躲过了无数次大劫，还把到了大美女。

很多说话书，教的是说话的“技术”，但，我不是一个只看重“术”的人。我喜欢研究说话这件事，是因为我觉得透过研究说话，你会比较根本地搞清楚自己和别人的关系，搞清楚自己在想什么、别人在想什么，以及，最重要的，自己到底是一个什么样的人。

每天我们说那么多话，其中到底有几句话是我们说完之后，会自己找个空当，把那几句话放在心头玩味一番的々“我为什么说出这句话?”“我为什么会用这个态度说?”如果没事就想想这样的事，就会发现，我们心里其实藏了很多我们自己都没搞清楚的东西。这些东西藏在我们的话里，从我们的嘴巴说出去了，变成别人评价我们的依据。如果我们稍加玩味我们的说话内容和说话方式，会比较懂得别人是怎么形成对我们的印象、怎样定位我们在他们人生中该占的比重。

如果，我们练习，把我们相信的事和我们说的话尽量变成一体，那我们比较可能因为说话谨慎，而成为一个谨慎的人，或者因为注意说话的品位，而成为有品位的人，或者，因为训练自己好好倾听，而终于变成一个善于站在别人的立场想事情的人。

这些，就是我在意的“说话之道”。弄懂说话之道，比只是练习说话之术更重要。

乡间老农一句话，常常比庙堂之上大人物百分钟的演讲动人，因为老农那一句话里面的“生命含量”很高，能够打动我们。

这本书还是谈了不少“说话之术”，但我相信你很容易就可以掌握到比“术”更高层的东西。我相信的，是先对人和人之间的沟通认真看待，然后得到比较多对人对己的了解，然后比较靠近幸福。

透过说话，懂得把别人放在心上，这就是我相信的、蔡康永的说话之道。

侯文咏怎么说:

看电视只是听“道”，要读书才能知“道”、学”道”、做“道”、掌握康永的说话之道。

小S怎么说:

做自己跟没礼貌常常就是一线之间，每次听到别人说“我这个人说话就是比较直。”我就开始冒汗，因为接下来一定会有一些被他归类为“直”，但其实挺刺耳的话出现，例如“你今天气色怎么这么差?”“最近胖哕?”“怎么还不结婚?”“你记得我吗?”（我都已经面露尴尬她还死不报上名。）跟康永哥聊天绝对不会被刺伤，还会被他附带的一两句小夸奖逗得心花怒放，但又感觉那么真诚不滑头，让人不爱都难！

如果因为懂得说话而交到好朋友，又可让人开心，为什么不?

01

已经很讨人喜欢的你

在未来会更讨人喜欢

“我那天碰到阿男，他说他觉得你人好好！又漂亮！”一起唱歌的一个礼拜之后，小戈这样告诉坐在他旁边的古古。

呃……阿男真的有这样说吗?天晓得!谁在乎呢，只要阿男是个略懂人情世故的人，就算他没说过这话，他下次碰到古古，听古古提起，他也不会否认的。

不会否认，是因为这句转告的话，让古古和阿男和小戈三个人的关系都更好啊每个人都开心，没有人受伤害。（……除非……古古因此爱上阿男，可是阿男本来就有女友，后来古古就很伤心……）我自己是不会故意去捏造这类的赞美，但如果真的听说，就算是转个三四手的赞美，我也定乐于转达的。因为这样做实在会让听的人很高兴，气氛会很好，而且听起来，比你自己味说些空洞的赞美，要可信得多了。

我的主持工作，使我一定会遇到很多我不熟的人。

我如果遇到台语长寿连续剧的老婆婆女主角，硬要说我是她的粉丝，她听了也不会信，说不定老婆婆还觉得我很虚伪。但我如果是用转述别人赞美的方式，说：住我们大楼有位阿公，觉得她是整出戏里最有气质的个女生，那老婆婆女主角才听得进去吧。

至于事实上那位阿公有这样说吗?他可能只是说“那个阿婆到这个年纪还露乳沟，真是有气魄啊！”

说穿了，我的建议，只是希望让本来就已经很讨人喜欢的你，在未来会更讨人喜欢而已。

但如果你想练成的说话方式，是想让别人怕你、讨厌你的话，那就请你赶快放下这本书；把本来要买这本书的钱，拿去买武士刀或者买只臭鼬当宠物比较快喔。

02

你说什么样的话，

你就是什么样的人

“你把球鞋丢在这里，是想害我摔死啊！！”古古对阿男大吼，这是他们同居的第三年。

绊到球鞋，真的会摔死吗，

难说。在楼梯转角绊到球鞋，然后从第十楼路“顺利”地翻滚到一楼，可能会死掉。所以这话也未必太夸张。

但古古绊到阿男脱下的球鞋，一定也有别的话可以说。

古古可以推理．“你球鞋怎么脱在这里?你昨天晚上一定又喝醉了！”

古古可以怨叹“你不是讲好不买这双球鞋的吗?这双球鞋的钱，够我买一个微波炉耶！”

古古也可以撒娇：“怎么办！被你的球鞋绊到了啦！痛痛捏……”

古古会说什么样的话，决定于她要在阿男的眼中，扮演什么样的人。她要扮的是欧巴桑，她就会说出欧巴桑爱说的话．她要扮未婚妻，就会说出未婚妻该说的话，她要扮美眉，就会说出美眉应说的话。

很多人以为你说什么样的话，透露出你是什么样的人。

但我觉得不只如此。我觉得：你说什么样的话，你就是什么样的人。

“Youarewhatyousay.”

你老是觉得你是可怜虫，别人都在欺负你，你确实就会常常说出可怜虫心态的话。但不只如此，反过来也一样你每句话都说可怜虫才会说的话，说久了，你就会是可怜虫。

当古古大吼说“你想害我摔死”时，阿男一定会觉得这疯婆子有被害妄想症。（相信我，就算我这种在“杀人界”完全是肉脚的人，也不会想靠乱丢球鞋这么没效率的招数去杀人的。）从此，阿男心中的古古，就多了张小小的便利贴，上面写着“被害妄想者”。下次他们再吵

架时，“被迫害”就会变成阿男抱怨古古的一个依据，阿男会说：“你每次都以为我会对不起你，你这么爱冤枉我，干脆我真的出去跟别人乱搞算了！”

是啊，古古说的话，不但是“果”，透露出古古怎么看事情，还会倒过来变成“因”，倒过来“引导”古古去看事情，然后再“引导”古古身边重要的人这样去看古古。

你嘴上爱抱怨，你就成为“怨女”。你嘴上爱耍贱，你就成为“贱嘴”。你老是说色情笑话，你就成为色迷迷怪叔叔……虽然，我们都知道你骨子里可能并不是这样的人。

你真的想变成给别人温暖的小太阳吗？那你就从说话开始，订出些简单的，你真的做得到的事，例如：规定自己每周三中午一定发出通简讯，问候位在你通讯簿上的朋友，而且在对方回你简讯之后，一定再回复则给对方加油的简讯。

（“那万一对方跟我借钱怎么办？”“那……还是要叫他加油啊！”）

03

外表好不好看，

绝对不是人生的决胜点

外表好不好看，绝对不是人生的决胜点。

讨不讨人喜欢，还比较更重要一点。

这件事，用常识判断就知道了和你住同一间房子的室友，或者，坐你隔壁办公桌的同事，就算长得很美，你也不见得心情会很好，但要是她很讨人厌，你却定心情坏。如果你的室友或同事，长得不美，但很好相处，很讨人喜欢，那你的心情就很容易很好。大概只有做大明星的人，比较适合非常美但是非常讨人厌。如果没打算做大明星的话，那么会因为你的美丽而感到人生满足的人，其实很有限。反而是你的讨人喜欢，可以造福身边很多人。

“我约好了大家礼拜六起去吃日本料理喔I”

古古的朋友兴高采烈地打电话来约。

“啊，可是我不吃日本料理耶！”古古如果直接这样回答，对电话那头的人来说，当然很为难。

古古这样讲话，当然是把她自己一个人的喜恶，放在“最重要”的位置。如果不是为古吉庆生的话，我想，参加聚会的另外八个人，其实没必要在乎古古大小姐吃不吃日本料理。

古古直接给这种回答，很像“啉”一声把大刀拔出了刀鞘。她要不就是逼迫对方为她改订别的餐厅，而且一一去通知别人；要不她就是逼对方说“这样啊？那古古你这次就先不要来参加好了。”

少给别人找麻烦的方法，就是把麻烦在自己手上就解决掉。古古不必勉强自己吃日本料理，她只需要回答：

“喔，那我会吃饱再去餐厅跟你们会合，因为我不吃日本料理。”

或者，“我来帮大家订另外一家新开的泰国菜好不好?因为我不习惯吃日本料理。”

古古如果会把话改成用这个顺序讲，她会讨人喜欢得多，别人下次也才有兴趣再打电话约她聚会。

可是，要怎样才会知道讲话的顺序，应该哪句先、哪句后呢?以这次的电话邀约来说，其实需要把握的态度，只有很简单的一个，就是：别人并不是为了伺候你而存在的。

04

沉默没问题的

沉默很正常的

小戈念中学时，常和同学两三个人窝在房间里，听音乐、翻杂志，几个钟头讲不到几句完整的话，但觉得很悠闲，很放松。

小戈有时很怀念这种感觉，“为什么毕业以后，就很少这样了呢?”

我来回答好了：因为“大人”聚在一起的时候，很少再好好地“听音乐”了。

我不是在鬼扯，我真的觉得这是一个致命的关键。我不知道“大人”们是怎么回事情，但是我观察“大人”很久了。除了娱乐圈的“大人”之外，其他的大人真的很少有好好听音乐的。他们也许会在自己一个人的时候，用很隆重的音响听爵士乐或古典乐，但和家人朋友相聚时，“大人”很少随兴地放些好听的音乐来听。更惨的是，“大人”还常常在亲友聚会时，把电视机打开，然后大家就被电视节目控制着。电视上的人骂政治，大家就跟着骂两句电视上的人说笑话，大家就跟着笑两声。

不是不可以，但我真心劝大家不要常常这样。

你听的音乐可以让耳朵和心休息，可以很随意就形成美好的气氛。这是靠电视或靠嘴巴讲话都很难做到的。

再亲近的朋友、再亲近的家人，都不可能每分钟都没完没了地直讲话。不讲话时，当然就会有阵子沉默了。

沉默没问题的，沉默很正常的（当然，我们做电视节目是比较不方便沉默啦，总不好意思让观众一直瞪着电视，看我们到底是要什么时候才开口讲话……）但聚会时，沉默好像会带来压力，逼得人要开口说些什么。这时候，如果空气中本来就弥漫着音乐，你就会发现沉默没那么可怕。

但是如果刚好没音响可听，也不要依赖电视来填补沉默的空白（除非刚好某人被暗杀或者三百年才看到一次的日全食这类的事正在发生……），电视啊，就好像一个自以为很了不起的、喋喋不休的、

很爱大声说话的人，靠这样个人来打发时间或者消除寂寞，倒是很不错。但是家人晚餐或好友相聚时，有这么个人在场是很受打扰的，电视对“闲聊谈天”毫无帮助。如果怕沉默带来的冷场，请不要给自己压力，不要逼自己随时要找话题。请优先把事情交给音乐来处理。

或者，也可以学着享受沉默。看夜景的时候、两人散步的时候、三五好友一起下厨煮菜的时候，“正在做的事”本身就很有趣，沉默反而比喋喋不休更丰富，更值得回味。

05

把无谓的胜利让给对方

懂得认输的人很懂说话

古古有个同事，一流大学毕业，辩才纵横、逻辑清晰、学富五车、口若悬河。每次部门开会，如果上司问到他的意见，他都能侃侃而谈，很有想法。

可惜，大家都觉得他很讨厌。需要协调事情的时候，别的部门的人很少愿意配合他。同部门的人，也不太愿意陪他起冲锋陷阵。

他怎么啦，他也没怎么，他就只是跟别人意见不同的时候，老是把对方讲到哑口无言而已。厉害是厉害，但讨人厌。口头上败给他的人，心里都期待他出洋相。

古古倒不讨厌他，古古自己开会的时候，几乎都在想心事，最好是变成空气，不要引起上司注意，所以古古从没跟这号人物斗过嘴。当古古听这位优秀同事发言的时候，也常觉得他讲的都挺有道理的。

其实，上司们也都算欣赏这位同事，但当他们发现此人人缘太差，事情做不成、没法打团队战的时候，对他的评价就大大降低了。

智者说过“每个人，都是自己那片小领土的国王。”国王的特色是什么？国王就是偶尔会乐意听听别人的意见当别人的意见刚好和国王自己相同的时候。人也许有三六九等，但不管是小学生、老太太、专门帮狗洗澡的、还是专门帮政府查税的，每个人都喜欢别人同意自己。但既然每个人不论大小，个个都是国王，那当然每个国王都有自己的想法，你联、我也朕，实在不可能大家都刚好同意彼此的想法。

当你不同意对方的时候，其实你不必像古古这位好辩的同事这样，硬要对方认输认错。这对事情的进展没什么帮助。你可以语带保留，可以迂回地提醒，如果对方不是过于白目（白痴），应该听得出你的立场。反过来，当你遇到了很强势、非逼你认输不可的人，如果认个输并不会伤害到你的原则，我就建议你笑置之，把那个无谓的胜利让给对方。

这会显得你度量很大，对方也会很乐意跟你进一步合作。

舌战如果发生在情侣之间，那“认输”的益处就更大了。情侣之间和同事之间不同。情侣是因为相爱才在一起，不像同事是为了薪水才在一起。把优先级搞清楚以后，自然懂得情侣之间维持住彼此的爱才是最重要的。在相爱的前提之下，又何必计较输赢呢?

你和丈夫吵架，吵赢了，吵到他低头认输、恼羞成怒、摔门出去，大踩油门把车飙走，这样你不是会很担心他的安全吗?你会整晚都睡不好，焦急地等他回来吧，这样你赢了吗?应该是宁愿输更好吧?

06

把对方看在眼里，

放在心里

小戈依照很多“教说话的书”指示，和古古约会的时候，小戈很努力的，一直保持两眼望着古古的眼睛。

可能这样做真的很累，过了五分钟，小戈就觉得自己都快变成斗鸡眼了。

不过，更累的是被看的古古。古古心里其实在冒冷汗，担心自己是不是被看出什么破绽来了，是鼻头的粉扑得不够，被看出来毛孔有点粗大吗?假睫毛没粘好?鱼尾纹?眼屎?

古古会这么紧张，是因为小戈看她的方法，太像“验尸”了。

看，有很多种，“端详”、“检验”、“审视”，跟“注意”、“注视”、“望着”，有分寸上的不同。

约会的时候，当然最好是三不五时地带着感情望着对方，让对方感觉到两人之间有暧昧的电流在传递，而不是“两个饿坏了的人聚在一起填饱肚子”。

有的人约会时，虽然精心挑选了适合谈话的法国餐厅，精心挑选了老少咸宜的法国红酒白酒，但进了餐厅一坐下来就“认真”地研究菜单，研究完菜单就“认真”地跟侍者讨论莱色。然后呢，酒来了就“认真”品酒，菜来了就“认真”吃菜。怎样?

你以为自己是米其林餐厅指南派出来的美食密探?

约会就是约会，就是要含情脉脉，吃喝点菜都是“调情”的好机会。面对外文菜单，你可以嘲笑自己在外文上闹过什么笑话，让对方觉得你好亲切；也可以趁机讲个自己去旅行时见识到的小风俗，让对方觉得你很见多识广。在这么做的时候，你当然要不时望着对方，带着点点观察，让对方充分感觉到，她在你眼中的存在。

讲到火锅要多辣的时候，看她有没有皱眉7看她有要起身的样子，虽然不用夸张到一个箭步移形换影去帮她拉椅子，但不妨贴心地告诉

她，餐厅的化妆室在哪个方向。这些，都需要你保持“眼角观察”，但不必“端详审视”的。

很多人以为懂美食美酒，就是有品位的人，我一点都不同意。懂美食美酒的无聊蛋，我见多了。

跟这样的人聚会，你绝不会有“如沐春风”的感觉，因为他们没有“以你为尊”，而是“以吃喝为尊”。

一个人，如果能做到把对方“看在眼里、放在心里”，就算这个状态，只维持顿饭的时间，也能让对方觉得“被重视”，如沐春风。

看到没?“被重视”，是关键词喔，要紧的，就是那个“视”字啊。

07

不会GAMEOVER，

让人接得下去的话

初次约会，小戈对古古聊起了他最爱看的篮球赛

“每次在网络上下注，只要有湖人队，我就一定赌湖人队赢！”

古古如果也很爱看篮球赛，那当然就没问题。

可是如果古古最不爱看的就是篮球赛呢？那古古接下来说什么，就会很关键地决定初次约会的成败了。

“喔。我觉得篮球最无聊了。”古古说。

～画面浮现CAMEOVER～

如果古古并不是被老妈拿枪指着太阳穴去约会的话，其实她应该不会这么急着把约会搞砸的。

倒带，重来一次对方不管说的是你心目中觉得多么无聊的事，只要你愿意让谈话继续，就请你忍住，不要说出这么GAMEOVER的话来。

“我每次都赌湖人队会赢!”小戈说。

对篮球完全没兴趣，也不想听臭男生继续穷吹篮球经的古古，可以接什么呢?

“那小戈你一定常常熬夜看球赛啰？”——接下来就可以进一步聊他的生活作息了。

“那小戈你都下多大的注”——接下来就可以进步聊他的金钱观了。

“那你看球赛的时候，你以前的女朋友都不会抱怨喔？”——接下来就可以进一步聊他的感情史了。

（但这个方向有点危险，因为小戈恐怕也会回头问古古的感情史．对初次约会来说，这是不好拿捏的敏感话题。）

只要你有心，你也可以替古古想出另外十句可以接的话，不会让谈话尴尬地中断，也不会勉强古古假装对篮球很感兴趣，被迫接着听

小戈滔滔不绝地用十五分钟讲湖人队有多厉害。

遇上对方提起了一个你完全不想接的话题，不必急着要抵抗，而是轻巧地把对方热衷的话题，连接到一个很生活的方向，就行了。

这招拿来对付爱唠叨的长辈也不错。我很多朋友的妈妈，都非常爱念她们的小孩“怎么还不结婚”，唠叨起来可以在电话里讲半小时。

“妈，我跟你说，我老板上个月离婚了耶。他搞外遇，被逮到！”

你使出了移花接木的招数，也许你妈会上当，就开始跟你聊她身边离婚的人，暂时忘记要逼你快结婚。但也可能你妈江湖经验老到，目不眩，神不移.

“那你就去跟你老板交往看看啊，反正他刚好离婚了”

08

话题卡住了，

就换话题，不要恋栈

古古：“你说，你是不是带你每任的女朋友来这里看夜景，”

小戈：（卡住……）

小戈这算是比较惊险地被卡住啦，如果在连续剧里，这时小戈应该会有个脸部特写，配一段晴天霹雳的音效。但平常我们在谈话中卡住时，多半很平淡，就只是刚好没话可以接了而已。

小戈：“你妈妈身体最近比较好了吗？”

古古：“喔，很好，都没问题了，谢谢你这么关心耶。”

小戈：“别客气……”（卡住）

如果古古的妈妈住到加护病房了，我想古古就会有很多话要对小戈讲，小戈也就会有很多问题可以问，就不会卡住。但我们当然绝对不应该为了谈话顺畅，就任性地把古古的妈妈送进加护病房我们应该靠自己解决问题。

话题卡住了，就换话题，不要恋栈。我知道有些话题你起了个头，是希望问出一个结果，或是要告诉对方某件事，但卡住了就是卡住了，暂且丢开就不会手忙脚乱，有机会再绕回来就可以了。你看电影里的杀手，每次忽然发现手枪里的子弹卡住了，或者射完没子弹了，就会改用拳脚进攻，很少坚持拿着已经没有子弹的枪当武器去敲敌人的头。

天可怜见，有些人本来防卫心就很强，或者天生个性冷淡，你再怎么努力找话题跟他讲，他就是淡淡地回答你‘是喔”‘真的啊”，这些都是会让你卡住的回答。这样的人，如果你并没有和他恋爱的打算，那我建议你明快有礼地说清楚该说的话，类似“老师说明早九点在车站集合喔”或“那么很抱歉这次就不麻烦您了”，说完就可以闪了。

但如果是你在意的人，谈话却卡住的话，其实不必用力挽救，另开一个话题即可：小戈“我昨天租了一部片子，是讲未来世界，人的记忆可以被假造的故事。”

古古："听起来好难懂喔…"

小戈（马上另起炉灶）"我后来在路上，竟然看到林志玲在买炸鸡排耶"

古古（眼睛一亮）："林志玲本人漂不漂亮？"

如果在相聚的两小时里面，你有三次让对方开心地笑，那对方应该是绝对不会记得你曾经提过几个无聊的话题的。（除非她偷偷按下手机的录音键，回去把整场谈话根据录音整理成书面文字一一如果是这样……其实分手可能比较好……）喜剧片里面，笨拙的男主角打破女生最爱的一个花瓶时，赶快用脚把花瓶碎片扫到沙发底下，手上却抽出花瓶里的玫瑰，放在女主角脸的旁边说"你比玫瑰花还美十倍……"女主角笑逐颜开，马上置破花瓶于脑后，这个场面，某个程度是真的啊。

谈话是发生在当下的事情，很少有人能同时听着你讲话，脑子里却一直惦记着三分钟前你讲了什么烂话题，这又不是期末考，教授在听你做报告，遇到会卡住的话题，就让它摔破在地上，用脚扫到沙发底下就结了。

09

问的问题越具体，

回答的人越省力

问的问题越具体，回答的人越省力。回答的人越省力，他就越有力气和你聊下去。

“你喜欢去什么样的国家旅行？”比不上“你旅行时有被骗过钱吗？”

“你喜欢什么样的男生？”比不上“你喜欢王力宏那样的男人吗？”

因为，问问题，最好有“退路”，也就是说，就算对方回答“没有被骗过钱”或者“对王力宏那型的男人没有感觉”的时候，你自己应该也有些相关的有趣的事可以讲，要不然，你的问题就应该是其他你有话可说的题目。如果你也没被骗过钱，那你比较适合改问“你旅行时会乱买东西”或“有没有搭错车过”等等你自己也有故事可说的题目。

至于“喜欢什么样的国家、男生、衣服…”

这种题目，其实也很不错，起码是很友善、也很安全的问题，但这类问题需要对方做一番归纳整理的工作，有点费对方的脑力。万一对方不擅于归纳整理，或刚好没力气动脑筋时，她可能就会回答-“我也不知道耶”或者“都好啊”这类较扫兴的答案。

我建议的发问方式，可以是先问两三个像是非题或选择题的具体问题，把对方有兴趣聊的范围给摸索出来，再用申论题往下问。

比方说，先用是非题，探出来古古觉得某政治人物很迷人，那就可以知道她的路数应该不是迷王力宏、强尼戴普等偶像的。

聊天，如果一开始就制造出双方都很想讲话的气氛，对方就会有“怎么跟你有说不完的话，”“和你谈天好轻松”这种感受。

这种感受，有时是天时地利人和，有时是对方在讲客气话哄你（尤其如果你是去酒店或牛郎店花钱买聊天的话）。而最可靠的，是靠你自己暗暗掌控、制造出这样的感受。

被你的问题所引导的人，其实不太会察觉你在掌控什么，因为气氛很愉快，他脑中就不会有警铃响起。别人这样对我的时候，我脑中

也不会响警铃，因为人都想找到知已，人都想被了解，每次愉快的谈天，都像灵魂被按摩过样，会让你以为“终于遇到知己”了。

当然很可惜的是，知己有时只是个有明确目的，要利用你的人。当地图整卷摊开而匕首出现时，你难免觉得被泼一盆冰水。十年不见的老同学，和你讲了十次愉快的电话之后，终于告诉你，希望你买她推荐的保养品，成为她在直销公司的下线。这时，我建议你开朗看待这件事。你男友陪你聊天三百次、逛街里程累积八百公里，还不就是为了把你弄到手?

10

聊天时，

每个人都想聊自已

古古和阿男即使是在最亲密、最如胶似漆的时候，很遗憾，他们也仍然各自活在自己的世界里。

这是世界的真相每个人都活在自己的世界里。

当阿男在投资上踩到地雷，惨赔五十万的那个晚上，如果古古正在因为月经来而整晚肚子痛的话，那么，不管他们两人多么努力地关心对方，真正最让他们痛苦的，仍然是他们各自的痛处：阿男的五十万、古古的肚子。

讲这个不是为了对情侣们泼冷水，而是做个简单的提醒．聊天时，每个人都想聊自己的感觉。

当你在东指西划地大谈“厚！昨天晚上我夹着鲨鱼夹去倒垃圾的时候，我前男友开车经过我面前耶！靠！我额头刚好长了两颗大痘痘……#@&#*-”

当你这样废话连篇，而你对面的人，却认真地睁着眼睛看着你，专注而关心的时候，你真的会觉得这个人是你最好的朋友，是你最想倾吐心事的对象，是地球上最可依靠在上面垂泪的一双肩膀这个看似很专心听你说话的人，嗯，我不知道她是不是你最好的朋友，但她无疑是你“最上道”

的朋友。

她专注地望着你时，天晓得她心里在想些什么？！她可能望着你的嘴，想着“嘴巴一直动，好像我养的金鱼喔……上排牙齿有披萨的菜渣耶……她讲的那个前男友不是长得像猪吗？……”

处于这个状态的她，实在不太像什么“地球上最可靠的一双肩膀”，但你会喜欢她，这是一定的。

所以，反过来，当你自己想要被别人喜欢的时候，你只要把别人放在你自己的位置上来想，那就轮到你来扮演这个“最上道”的朋友了。

扮演这样一个朋友，最高原则非常简单．“尽量别让自己说出‘我’字。”

听起来很容易，但你可以试试看，跟朋友聊天十分钟，不要说出“我”字。

对，就是不要说出“我”字。每次想说“我”

字时，都改成“你”字或“他”字。

你会发现这十分钟里面，本来不断说着“我昨天……”“我觉得…”“我买了……”这些句子的自己，忽然变成个不断把话题丢给对方、让对方畅所欲言的、超级上道的人

也许你会说，你又不是在陪酒，又不是在牛郎店上班，为什么要让对方畅所欲言，而不是让自己畅所欲言?

答案很简单，你的朋友们，也不是在陪酒、做牛郎啊，他们凭什么要永远让你畅所欲言?

11

问题很尖锐，

可以倒推回去两三步

小戈的老同学，最近一直来借钱，每次见面时，小戈都觉得对方的眼神古怪，整个人都和以往不同。

小戈判断对方在吸毒，但这样问一方面很尖锐，一方面应该也得不到对方诚实的回答。

如果问题这么尖锐，可以试着把心里假设的事，倒推回去两三步来问。比方说，小戈假设对方在吸毒，倒推回去两三步：吸毒是因为不快乐吗？不快乐是因为离婚吗？如果小戈是这样倒推的，那他可能可以先问对方："离婚以后，是不是过得很痛苦？"

这个问题听起来很柔和，是朋友会问的问题，比较不像"你是在吸毒吗？"这种问题，太像审判者或警察问的问题，指责意味太强了。

如果小戈的推论大体正确，他的老同学真的离婚以后，心情很痛苦，为了逃避痛苦，躲进了吸毒的世界，那在这时再问到"所以你在吸毒？"这样的问题，对方就不会那么难以承受，他知道你是关心，而不是在审问。

说实话，如果你不是那种老是认为"我才是正常人…'我才是社会的中坚"的人，就不会理所当然地永远用充满优越感的轻蔑态度去看待辍学的人、上瘾的人、脆弱的人，也就不会太粗鲁地直接质问别人某些尖锐的问题而是会采用谈话的方式，来试着了解对方的处境。

另外，在公事上，必须问出尖锐的问题时，我建议拿"抽象的第三方"来当替死鬼。

比方说，老板做出了很蠢的决定，你想提醒老板这个决定很蠢，你就可以把你要问的问题，推给老板"比较没辄"的第三方势力。例如"老板，全省的经销商他们叫我来请问您，如果您海报印这么大，他们要贴在哪里？"这类的问法。

我访问过一堆大官，当我要问这些大官某些尖锐的问题，比方说贪污的传闻、性骚扰丑闻等等，我也会抬出这种"第三方势力"来提醒

受访的大官，例如“您就任即将满三年了，媒体记者们在报道您的政绩时，恐怕也一定会提到，一直都没有得到您亲口澄清的，有关两年前的那则收贿事件的传闻……”

还有种说法，可以尽量把对方听来刺耳的，有审判味道的字眼，改成用些“具体的陈述”，例如．“蔡教授，同事都在传你的论文是抄袭的”

可以改成：“蔡教授，我们收到这份英国的学术期刊，上面这篇论文，跟你上个月发表的那篇，内容上重叠的部分，大概有五千字”

虽然用字比较多，但也显得比较具体，不像是直接指责对方，而是要求对方就事论事。

问题也许尖锐，但并非出于恶意。什么都不问，放给它烂，让老板毫无准备地被全省经销商嘲笑，让教授在网络上被骂到狗血淋头完全溃不成军，让官员活在自己的世界里陶醉、像金鱼活在漂满自己排泄物的金鱼缸里面，一直吃进去再拉出来，这才是懒得管你去死的冷漠吧。

人生难免出现尖锐的问题。逃得过就逃，这是我们的天性，但逃不过的话，就处理吧。

12

适度的挑衅，

能让谈话热络

古古有个同学，是墙头草的化身，不管别人说什么，她都说好。明明是戴金镯子的欧巴桑，发疯穿了整套英国女王才穿的粉蓝套装加粉蓝帽子，她也称赞有品位：明明不该骑上人行道的脚踏车叮咚叫她让路，她也乖乖让路：明明节奏慢到让人以为是放映机卡在定格上的大烂片，她也说其实还不错呀，明明就应该坐牢坐到就算头上长出灵芝来都不够久的大坏蛋，她也说得出他其实也蛮可怜。

也许有人以为这种像鼻涕虫一样的滥好人，是很好的谈话咖（谈话对象），因为她永远不会唱反调、应该跟谁都聊得来。事实上呢，根本没有人想跟她讲话。跟这样的人讲话，就像对着墙壁练习挥网球拍一样，如果你是想苦练“如何靠自己一个人完成百场谈话”，那她倒是很好的练习对象。

你看每一年的奥斯卡颁奖典礼，台下前两排坐的全是好莱坞的风云人物，平常一呼百诺、喊水会结冻，可是每年典礼的主持人，一定会挑当年最红的两三位来开点恶作剧的小玩笑，说他们整形整到这场戏跟上场都不连戏啦、离婚付的赡养费比演过最热卖的电影的票房还要高啦，这类当事人苦笑、但全场大乐的玩笑话。这时主持人尺度的拿捏确实微妙，但无论如何，奥斯卡是不会请一位对全场贵宾歌功颂德、唯命是从的人来主持的，因为那样的典礼一定是沉闷的，像坐在网球场边看个选手跟一面墙壁对打一样沉闷。

适度的挑衅，绝对能让谈话热络。因为每个人都希望自己的意见被重视、被探讨，而不是被一个完全没原则的人敷衍了事地点头称是，应付过去。

“陌生的富豪，向一对缺钱的年轻夫妻提出条件一千万，丈夫把妻子让给富豪一个夜晚，接受，还是不接受？”像这样的电影故事，大家讨论起来，就会显现每个人不同的个性、价值观。“世界末日来临时，有一艘救命的大船可以搭载三十万人，你觉得凭你应该拿到一张上船的票吗？”

这些问题，如果真的要面对，实在很考验人。

还好，愿意花千万买一夜的富豪不易遇见．还好，不必等到世界末日，人生也早已充满各种三灾六难，说不定拿到船票的那刻，你马上心肌梗死呢！但这类很直接的问题，很能激发大家参与。至于气氛是否愉快，会不会演变成太剧烈的争论，那是要走着瞧的，但比起老是聊艺人的八卦或哪家店在打折这类话题起码能够增进对自身以及对朋友想法的进步了解。

有个小小的提醒如果你很坚持你愿意为千万出让尊夫人一夜，留神回府之后，尊夫人罚你睡沙发五夜。

13

不想交浅言深的话

应该避开的地雷

小戈今天第天上“统计学”的课，上着上着，觉得教授长得很奇怪，又一会儿，发现隔壁坐的同学长得很漂亮。小戈正想着要怎么跟这位漂亮同学搭讪，刚好下课铃响了。小戈赶紧抓住机会，对漂亮同学露出白牙齿笑，说“刚刚上统计学这个教授，长得好奇怪喔，整个人像马铃薯一样”

漂亮同学看了看小戈，说：“他是我爸爸。”说完就拿起课本走了。

人生处处有地雷，如果你没有被炸到，那只是因为你还没有踩到，不是因为你那区域这么好都没地雷的。

在大人的社交圈里，有时连问候对方的另一半，都变成高危险的问候语。因为婚姻或伴侣这些关系，都挺脆弱的，随时会有变化。如果在位女性濒临离婚时，问候她：“你先生很好吧？”不管这位女性是否坚忍不拔，总归是件残忍的事。而且，更倒霉的是．你可能会莫名其妙地从此变成这位女性眼中的讨厌鬼！她可能觉得你语带嘲讽，可能觉得你的语气是在可怜她，可能她觉得你知道了些什么她先生外遇的传闻，而再也不想见到你……当然你是无辜的但谁叫你要走进地雷区，你为什么不聊聊正在流行的电影？（除非你真那么倒霉，正在流行的电影刚好又是讲外遇离婚。）在这件事情上，请不要模仿我们这些访谈节目主持人的作风。我们做访谈时，常常在扮演谈话的探险者。我们的工作就是交浅言深，就是迈开大步在地雷区中奔窜，看看引发地雷时，是谁被炸到！

这是观众看我们的原因，但这是表演，不是现实世界。

我们有主持人的工作身份做护身符，但一般人在生活中，可没有这样的护身符。我们录完影以后，是可以斟酌剪辑，降低伤害的，但现实世界里一言既出，是没办法剪辑的。别人心里一旦对你有了芥蒂，化解起来总是要费一番工夫，何苦？

如果不想交浅言深的话，应该避开的地雷有哪些呢？

我的建议是：第一，对方很容易有苦衷的、不方便对不熟的人说的，比方说：财务状况、生什么病、感情状况、小孩的成绩等等。第二，是对方很容易有强硬立场的，谈起来容易起争执的，比方说支持哪支球队、讨厌哪个明星、信哪个宗教、吃素的攻击吃肉的或者反过来吃肉的攻击吃素的等等。

很多欧巴桑不尊重这些界线，动不动问人家．为何还不结婚？还不生小孩？一个月赚多少钱？房子买在哪里？她们以为这样是跟人家熟络，但其实这就是她们会变成可怕的三姑六婆的原因：她们交浅，一年见不到一次面，但她们很爱言深！

我知道，好友谈话，必须谈得深才有意思。但这事急不得，等到交情够了，再深入地谈吧。电视上的访谈节目，应该打上警示语："危险动作，请勿模仿"

14

硬生生的报出数字，

很难记住

“小戈，你是哪一年生的？”古古问。

如果小戈照平常那样回答他是哪年生的，虽然未必不好，但毕竟就只是个数字，除非刚好古古对这个年份本来就很有印象，要不然，大概小戈说过，古古就忘了。

“小戈，你是哪年生的？”

“我出生那年，迈克尔-杰克逊出了那首《BeatIt》喔！”（顺便唱两句）

“真的！这首歌超棒的！”

“对啊，可惜歌红我不红！”

“哈哈，又不是你唱的！”

这当然是小戈在高攀迈克尔·杰克逊，但反正高攀也不用交钱。不过要能说出这种话来，还是需要事先为自己做一点功课，而目要视讲话的对象，而改变你高攀的对象。如果小戈是去一家人寿保险公司面试，面试的是位满头白发的长者的话，那可能就不用《BeatIt》，倒是可以试试“我出生那年，竟然同年有两位大明星过世耶！英格丽褒曼和葛莉丝凯莉都是那年夏天死的！两个人只差了十六天！”（当然．这也很危险，可能白发长者还比较熟悉迈克尔·杰克逊也说不定。而且，面试时对长者说有人死掉这种事……不过，既然是人寿保险公司……）

反正啊，硬生生的报出数字，是很难给人留下印象的。小戈如果对古古自我介绍时，用了《BeatIt》这一招，可以想象下次古古和别人提到小戈，或者是新闻又提到《HeatIt》这首歌时，都会发挥联想的效果。

这一招，还可以避开一些讲出口会有点尴尬的答案。照礼貌来讲，就算很熟的人，也不见得可以任意聊起对方收入这样的话题。但是，这是一个白目者意识高涨的时代，白目的人越来越理直气壮地活着，就算初次见面，直接问对方收入的状况也不再那么罕见了。

“那小戈你一年可以赚多少钱啊？”

除了“关你屁事”之外，小戈也可以用一些不算隐瞒，但也不太具体的回答。

“如果去迪拜住那家最贵的帆船旅馆，大概只够住一个礼拜吧……”

反正也没讲是住哪一级的房间。而且，这种答案就像乌贼喷出的烟雾样，也许可以混淆白目发问者的注意力，把话题转向旅行啦、住过哪些旅馆的趣事啦，这些比较有趣的方面。另一方面，也可以顺便展现一点你的“国际视野”啦。

你可能会问我“我为什么要跟白目的人聊有趣的事？”

我的回答是：“那你就用‘关你屁事’那四个字好了。“

15

打麻将就该用手洗牌，

空当是很重要的

小戈表面上喜欢看篮球赛，但实际上他更爱看中场休息时，穿得很少的拉拉队辣妹们踢腿跳舞。

对小戈来说，篮球赛的空当，比篮球赛更重要。

小戈不算是怪咖（怪人），很多事都是这样，空当比较重要。

你看电视节目，播广告时你认为是空当，跑去上厕所；对电视台来说，对制作人来说，被你当成空当的广告，比节目本身重要多了。没有那些广告，就没有钱做节目给大家看了。

对我爸爸这样的老派上海人来说，为了节省时间而发明的电动洗牌麻将桌，大概也会被认为是“本末倒置”的错误发明。因为每打一把牌，中间搓洗麻将牌的时间，正好用来稍微“谈一点正事”。其实那一点点洗牌的时间，也只够随口探问下对方对某件事的态度或进度，但这对我爸爸他们来说，似乎已经很够了，大概等四圈麻将的休息时间，或者晚饭前后再确认下，事情就原则上讲定了。

所以，对我爸爸来说，打牌的输赢不重要，打牌的空当，输赢反而更大些。这应该是为什么他们喜欢说打麻将是“去应酬”，而不是“去打牌”的意思吧。

谈话、谈天，其实也是一样，空当是很重要的。

没有留下空当的说话者，连续讲三分钟就让听的人头痛死了，太阳穴会像黑道电影里被机关枪狂射的死尸不停地原地弹跳。

你看电视上布道或传教的男女法师教主们，讲话都很有抑扬顿挫，同时也都慢吞吞的，因为他们讲话的声音，是一种精神上的按摩，有时轻、有时重、有时按摩一下你的理性，但大多时候按摩你的感性。

这些人说话，都会三不五时地留下一些空当。

当他们提到妈妈养育小孩的辛苦时，一定会停顿一下，因为要让你有空当回想一下自己的妈妈；然后你会感觉像在跟他们聊天一样，

自己就在心里默默点着头，默默说若“是啊……是啊……”

韩剧、日剧里面，做出动人爱情告白的男女主角们，话都是说得断断续续、欲言又止的，才更显得柔肠百转、柳暗花明。你随便把他们任何位的深情表白变成三倍速快转，立刻全部变成卡通人，韵味完全消失。

“喋喋不休”和“口才好”，完全是两件事。跟一个寡言的人共处一小时，是会很沉闷；但跟一个喋喋不休的人共处十分钟，应该你就会想掐死对方了。说话像机关枪而且很得意的人，也许可以试着改用比较古老的兵器：拉弓→放箭，拉弓→放箭。

留点空当，让听的的人消化，只要你的话值得一听，不用担心，对方一样会见识到你威力的。

16

想知道后来怎么了吗?

——悬疑式说话

小戈念中学时，有一天放学回家，竟然发现妈妈正在被一个高大的男人攻击，这个男人好像是小戈妈妈的上司!小戈情急之下，朝这男人卦了过去，这男人被扑倒，后脑狠狠地撞上了大理石桌的桌角，死掉了。

小戈的妈妈该怎么做呢?儿子是为了救自己才意外杀了人的啊。难道要检举儿子杀了人?还是帮助儿子遮掩这个杀人事件？！

这个妈妈到底后来怎么办呢?

小戈后来有被发现他杀了人吗?

那个死掉的上司，都没有家人在找他?

大部分人心中都会充满问号，想知道后来怎么样了。这是人之常情，人必须知道很多事情后来是怎么发展又怎么结束的，因为这就是人从原始时代开始，向同伴们学习生存之道的方法："我今天遇到一只牙齿这么尖、满身都是毛、比大树还高的野兽"穴居人小甲说。

'后来呢?"穴居人小乙赶快问。他最好知道小甲是怎么应付这个局面，才活下来的，以备下次他自己遇到这类野兽的时候，他才知道该怎么做。

勾引别人继续听你说话，很像连续剧勾引观众继续看下去用的招式：连续剧每次演了一段，要进广告之前，就会让剧中人忽然做个什么动作，比方说，男主角赏女主角一记耳光→进广告；或者，女主角把盘起来的头发松开，说："这个月，你都没发现我真实的身分？"→进广告。

人类有时候真是单纯到让人晕倒的动物。从穴居时代开始，一直到21世纪，真的已经很难没事会在马路上遇到只"比大树还高"的野兽了，但大家还是忍不住要知道"后来呢?"

要练习这种"悬疑式"说话，其实很方便。只要你跟朋友转述一件事的时候，每讲个几句，就稍稍停下，看你朋友会不会问"然后

哩？…”“后来呢?”如果有这样追问，就表示你叙述事情的方法是吸引人的；但如果你停顿一下，你朋友却想都不想，就把话题转去别的地方，那就表示你讲得很没意思，使得对方一点也不在乎后来发生了什么事。你可以找机会改个方法，把同一件事用别的顺序再讲一遍，看你朋友这次会不会问“后来呢?”

我认得个人，他本来坐办公室一个月的薪水大概两万块，可是他后来就开始练习，把生活中的大事小事，都尽量讲得很吸引入。结果他渐渐转行去网络上卖地方特产了，你知道他转行做这个之后，每个月赚多少钱吗?

嗯，也许你很想知道答案，但这件事嘛，我暂时先说到这里就好了。

17

把故事爆点藏在太后面

很容易让故事废了

小戈先说个故事给古古听。

“美人鱼爱上了人类的王子，她很想到陆地上去找王子，就跑去找海底的女巫，要女巫把她的鱼尾巴变成双可以在陆地上行走的腿。”

“后来呢?”古古问。

这是小戈讲的故事，他的悬疑是“后来发生了什么事?”

轮到古古讲个故事给小戈听。

“又穷又饿的老婆婆，路过个全村人都非常小气的村子，老婆婆请村民随便给点吃的，村民却把吃的都赶快藏起来，不给她吃。老婆婆没办法就在路边捡了一堆小石头，把石头加在水里面，煮汤。

结果呢，老婆婆竟然煮出一锅全村人从来没喝过的，有史以来最好喝的一锅汤！”

“怎么会这样?”小戈问。

这是古古讲的故事，她的故事的悬疑，不是“什么”，而是“怎么”。

悬疑有很多种，不见得是让别人问“后来呢”，才叫悬疑。我有一次，必须在节目里介绍画家常玉的生平。我知道很多观众没听过常玉，而且很多人觉得画家这种人，距离我们的日常生活很遥远。

我判断，如果节目一开始，我说．“常玉年轻的时候就很想到外国去学画，他家里当时还算有钱，就花钱把他送去巴黎……”当我说到这里时，大部分观众不会兴致勃勃地问：“后来呢?常玉去了巴黎以后，发生了什么事?”观众大概只会想：“常玉是谁呀．我听都没听过。”然后就拿起遥控器转到别台去了。

所以我就把说故事的顺序改了一下。节目开始，我就拿起一本常玉的传记，说．“我手上这本书，大概只比鼠标垫大点点，但这么小的面积，如果上面画的是常玉画的油画，那么，它现在的市场价格，大概是台币两百万到三百万。”用这种“秤斤论两”的方式，来做常玉生平

故事的开场，肯定会被很多爱艺术的人认为“庸俗极了”。但不可否认的是，我留住了很多听都没听过常玉名字的观众。

他们可能觉得艺术不关他们的事，但他们会觉得这么小张的画，能换成两三百万的钱，这事可以听一下。

石头和白水，能够煮成好喝得要命的汤？两个手掌大的画，就能卖两三百万?这些就是很多人爱说的，故事的高潮，故事的爆点。

你如果习惯把爆点藏在故事的很后面，可能听你说话的人，熬不了那么久，就纷纷去上厕所了。

如果有兴趣练习这种说话方法，可以看看报纸或网络上的新闻，都喜欢用什么样的标题，来吸引读者把整则新闻看完。通常标题就是整则新闻的爆点。拟标题的人，并不担心读者看了标题，就不看新闻了，他们拟标题的技巧，就是要让读者好奇“怎么会这样?”“怎么这个男星会劈腿？！”“怎么这个女星会怀孕?！”“怎么这个富豪会破产？！”“怎么这个大官会被关？！”

我如果把现在你手上这本书用塑料膜封起来，上面贴个大大的贴纸，写着“这本书只卖给明年运气很好的人”，也许你就会想把这本书拿到结账的柜台去，试试看书店卖不卖给你。

“书店的人怎么可能知道我明年运气好不好?”

如果你这样做的话，哈哈。我很谢谢你的捧场哦。

18

幽默像走路，

讲笑话像翻跟斗

“阿拉伯数字O，在逛街，迎面遇到也在逛街的阿拉伯数字8。擦肩而过的时候，数字O忍不住哼了一声说：‘胖就胖嘛，干吗把腰带系那么紧！’”

这个笑话，是小戈很喜欢的笑话，每次说的时候，在座的人也都会笑。如果，小戈说完这个笑话的时候，另外有人接着说“真的耶，我们上学期的生物老师，真的很爱把腰带勒在大肚子的正中间哦……”

如果谈话这样发展，那小戈说的这个笑话，就算是发挥了带动话题的功能，可是，很多笑话并不能带动话题喔。不但不能带动话题，有时还会停止话题。不信的话，你下次试试看在热络的谈话中，硬生生插进去一个笑话，看看会不会中断热络的气氛。

比方说，大家正在讨论奥斯卡典礼上，女明星谁穿得最漂亮，有人说卡麦隆·迪亚兹，有人说娜塔丽·波特曼。这时你忽然想起一个笑话，唯恐忘记，赶快开口：“我问你们，我问你们：‘世界上，哪种鸡，跑得最慢？’”这时大家只好停下来，礼貌地猜几种鸡，配合一下，然后你宣布答案：“是妮可鸡，因为妮可·基曼！哈哈哈……”我想你应该有九成的机会，让原本热络的谈话，立刻冷却下来。

请试着了解幽默感跟笑话，是两件事。

有的人讲话很有趣，很吸引入，但却很少讲什么“现成的”笑话。就像很会煮菜的人，不会把罐头浓汤热热就端给你喝，还期望你说“真好喝”。

笑话不是万灵丹，谈话中一定需要万灵丹的话，有趣的故事，应该会比笑话有效果得多。

我朋友中，有几位是台湾的原住民，他们常常讲起一些因为文化差异而造成的好笑的事，每次讲出来，都让谈话变得更活泼，比方他们说“原住民不免被平地人影响，学了些平地人的习俗。有次，部落一位老人过世，学平地人的葬礼，在灵前点了两根白蜡烛，可是部落的

小朋友没看过葬礼点蜡烛，一看到那两根白蜡烛，现场的小朋友都赶快拍着手开始唱‘祝你生日快乐……祝你生日快乐……’。”

这样的故事，会带动大家都讲些在葬礼中的糗事，或者是去异地做客时遇到的趣事。因为是很生活的故事，而不是大家都不知道怎么接话的罐头笑话，当然是比较能引起众人参与谈话的兴趣。

讲话幽默的人，就像走路好看的人，你跟他走在一起，会觉得很平常的走路也是赏心乐事。而讲笑话比较像翻跟斗，翻得好不好姑且不说，但其实很少有人喜欢跟个没事就翻跟斗的人一起走路的。

19

完全不必担心

问题没深度

小戈像很多没耐性的男生，常常听别人讲话，听不到十分钟，就开始恍神，如果对方略有姿色，眼睛甚至会不由自主地飘向对方的嘴唇呀、眉毛呀、胸口呀、小腿呀，根本没办法专心听对方说话。

小戈有些男性朋友，听别人说话时更过分，还会敷衍到连眼睛都不舍得离开电视上的球赛转播．或者是边打游戏、边假装在听对方讲话。如果说话的人是女朋友，很容易因此而发火。

如果想用这么没诚意的方法“倾听”女友讲话，我建议你起码要学会“适时重复对方句中的关键词限”。

“我们副总够夸张的，直接跟秘书搞外遇耶！”

关键词眼有这几个：“副总”“秘书”“外遇”。

虽然你眼睛仍注视着荧光屏幕，但如果你能够用真诚的语气接话

“你们副总?”

或者，“跟秘书?”

或者，“外遇喔?”

那都是可以过关的接话，女友都会觉得你感兴趣，会继续往下讲。

这并不费神，又不是要你舍弃球赛，关掉计算机，专注地听她讲话。你只要略分点听力，勉强抓到几个比较具体的字眼，就可以交差了，何乐而不为?

另外，有些人认为，一直保持谈话的热度很难。

我的建议是：完全不必担心问题的深度，一律问大白话就可以！

最棒的问句，最可能激发对方继续说下去的问句，多半是这些：“为什么？”“怎么会？”“真的喔？”“我都不知道耶？”“那怎么办？”“后来呢？”

“原来是这样！”

不信你试试。话题再怎么高深，这些问句都够用的。

“他的物理学论文根本是抄的，竟然还得奖”

“怎么会这样？”

“你知道奥斯卡的评选过程有多麻烦！”“真的喔？怎么会这样？”

“这下好啦，美国这场仗，根本打不完啦！”“真的喔？怎么会这样？”

如果你对这话题实在不感兴趣，只是为了让谈话流畅地继续下去，那这些问句应该够用的。

就算你很感兴趣，真心地想听对方把来龙去脉好好地分析给你听，这些问句，还是够用的。

我有时在电视上，看见某些主持人，用比较高深的字眼访问对方，得到的答案，也没有比较好。

每个说话的人，都需要从听话的那一方收到鼓励，才会更放开来往下说。只要你的反应是一种鼓励，不管对方是多有地位、多有深度的人，都会很受鼓舞，继续往下说的。

你不必假装有深度，只要懂得欣赏别人的深度，已经是种美德了。

20

带来惊叹号，

就会留下深刻的印象

小戈被时尚圈的朋友拉去看服装秀，每套衣服都好厉害，每个模特都好高好瘦，每个人的发型都好夸张。看了前十套，小戈已经麻痹了，对他这个外行人来说，就是眼花缭乱、目不暇接。再过了十分钟，小戈忍不住小小地于打了个哈欠，赶紧用节目单遮住嘴巴，以免失礼，但其实小戈已经想出去走走，活动活动筋骨了。

就在这时，有个顶着巨大乌窝般红发的女模，忽然滑了一大跤，跌倒在台上，观众还尽量保持镇定，可是祸不单行，这位倒霉的女模特挣扎着要爬起来、继续走秀时，却不幸踩到自己的裙摆。这下可好，一挺身站起来，上衣竟然因此扯落，露出了胸贴。这下观众实在忍不住地“哗”了起来。只见这位女模狼狈地拉起衣服，赶快退到后台去了。

等到整场服装秀结束，小戈跟朋友们去吃消夜，几个人都在聊这位滑跤出糗的女模。明明她就不是当晚最出色的模特，可是大家实在忍不住一直聊她，她的名字被记得了，她的脸也马上被登上了深夜的新闻画面。

现在大家对这样的事，可能都会猜疑是“有计划的”失误，认为是“搏出位”。可是，老实说，不管是不是故意搏出位，当所有人都照本宣科的时候，确实谁能带来惊叹号，谁就会给大家留下深刻的印象。虽然未必是好印象，但似乎比起完全被忽视，还是比较好的事吧。

当然，这就牵涉到你犯的失误是不是既有效果又无伤大雅。比方说歌唱比赛，高跟鞋的鞋跟卡在舞台的缝隙里，但还是把歌唱完，这应该就比顺利但平庸地唱完歌的人，要令人印象深刻。可是如果是大破音，那虽然是很大一个惊叹号，但歌唱比赛的成绩就毁了。

在陌生的场合，自我介绍的时候，如果因为很紧张，把“期望的月薪”说错，想讲“我希望月薪能有四万块”，却说成“我希望月薪能有四

十万”，面试官应该会因为诧异而和你多聊两句，并且比较会记得你吧。

这种事似乎强求不得，因为如果用演的，必须演得很自然。可是，如果设身处地地替听的人想一下，定知道，用令人厌倦的方式说话，绝不会是优点的。

设计下自己的台词，与其说“我是某某年大学毕业的”，定没人记得住，但如果说“我毕业那年，《阿凡达》刚上映，很轰动，我们全班的毕业大头照，都做成了蓝色的纳美人的样子。”一旦你这样说，对方定比较记得住你何时毕业、念哪所大学、什么科系这些事的。

我有年主持金马奖典礼的时候，颁奖人曾志伟为了逗影星吴君如，还没拆开得奖人信封，就把信封给撕了。把碎片洒在台上，直接宣布得奖人是吴君如的另一半、陈可辛导演。当时同为颁奖人的吴君如愣住，我看看觉得这场面需要收拾一下，就从主持人位置路跑去颁奖人那边，蹲在地上翻捡碎片，捡到一片碎纸，上面有个陈可辛导演的电影《如果爱》的“爱”字。我就根据这个“爱”字，向全场确认了得奖人是陈可辛没错。

果然曾志伟这个豪气又令人意外的动作，成了次日报导的重点，大家都觉得很有趣。这是娱乐界大哥的胆识，玩得好就很出众，玩不好也会尴尬的。

21

交谈不是有奖金的竞赛

别急着枪答

小戈的舅舅很爱聊天，可是老是记不得名字，每次舅舅在聊得起劲时，就会出现“跳针”

“上次碰到那个女的，长得真是像那个明星啊，就是那个……那个演那部……那部电影叫……叫什么……就是那部，有鬼爬出来的那部……她长得真的很像那部有鬼的那部叫什么的电影的女主角，那个女主角叫什么……唉呀想不起来，反正那个女的简直长得就跟那个女的一模一样……”

小戈已经习惯了听舅舅这种不知所云的发言，有几次看舅舅想不起名字来那个痛苦的样子，也会想帮着想想，但十次有九次帮不上，只是增加彼此的痛苦，所以后来小戈也就渐渐不想多帮忙了。

其实这时候，是说话的人，最愿意被别人帮忙的时候。这种时候小戈如果能替舅舅说出入名和片名，舅舅一定舒服得像是有人帮他掏出了大块耳屎一样。

但是，除了这样的时刻，在其他时候，说话的人并不喜欢被别人帮忙。比方说，一个“正常”的说冷笑话的过程，应该是这样的：“在所有的卡通人物当中，谁最容易跟王菲借到钱？”

“谁啊？米老鼠吗？”

“是漩涡鸣人吗？还是我爱罗？”

“不对不对，告诉你们吧：是小熊维尼！”

“为什么？为什么是小熊维尼？”

“你没听到王菲都这样唱吗，‘我愿意——维尼，我愿意——维尼……’她当然最愿惠借钱给维尼啦”

这个冷笑话，这样算是顺利讲完，而且听的人都很配合，随便猜了些迪斯尼或者火影忍者的名字，帮助提升了讲笑话的气氛。

如果有不识相的扫兴鬼，就会在说冷笑话的人一开口时，就说“我知道！是维尼！（接着唱）我愿意维尼，我愿意维尼……”毁了这个笑

话，让讲的人下不了台。

症状比较轻微的，是有一路“很怕别人觉得自己不懂”的人，明明是他来问你问题，但你才说没两句，她就要自作聪明地帮你下结论：“像国际的热钱这样忽然涌进股市，买股票的散户就应该一”

“应该设定止损点！”，她抢答。

其实你根本不是要说设定止损点的事，但为了她的面子，你也只好多费点力，敷衍她一下，再把话拉回正轨。但这样的事发生三次以后，说话的人就会不耐烦了，“这人根本不懂装懂，东拉西扯的，真麻烦！”他对你的印象，当然不可能好了。

在高手面前，装懂是没用的，只会自曝其短。

最好就是珍惜遇到高手的机会，好好把道理听懂。

生活又不是有奖金的抢答竞赛，请问，你一直抢答做什么呢?

22

初次见面，

应该说什么？

古古从念大学开始，就发现她很多同学跟别人初次见面，大都会打招呼、也会笑，但就是不会主动报上名字。古古搞不懂这件事，有次忍不住问了。

“嗨，你好，我是古古。”

“你好。”对方果然没有报上名字。

“那请问你怎么称呼？”古古耐着性子追问一句。

“我不能跟你说，你就叫我‘喂’就好了。”

古古非常讶异“为什么不能跟我说？”

“因为我妈说，如果随便和别人说自己的名字，可能会被鬼抓走！”

哇真是很强的家教啊就算爱因斯坦再生，也不能证明这事绝对不会发生。

所以，如果你真有这么担心被鬼抓走的话，我非常同意你永远都不要随便把你的名字告诉别人。

喔，对了，还有，如果哪天你真的被鬼抓走的时候，请务必拍下来寄给我们制作人，我们节目愿意播十次。

反言之，如果并不担心被鬼抓走的话，请你反问你自己，你有没有主动报上名字的礼貌。如果没有，原因是什么？是害羞名字太老土，还是担心说了，对方会生气地大骂“你干吗跟我说你的名字啦？”

如果真的担心对方位阶太高，你报名字会“打扰”到对方，那我建议你起码要做到“平等互报”，也就是说，只要对方初次见面时报了名字，你就应该也报上你的名字。即使对方是国家元首，只要她和古古握手时说了：”你好，我是伊丽莎白一世。”

古古就应该回答：“很荣幸见到女王，我是古古。”

逼得对方必须补充多问句：“请问我该如何称呼你？”这才是麻烦对方吧。

以上说的初次见面，是在光天化日之下。那如果是在灯红酒绿的夜店里呢?

即使在夜店，我还是觉得报上名字是很大方的做法（除非你报的是假名，再加上给对方葬仪社的电话号码）。不过，夜店嘛，有人醉，有人欲火焚身，有人太“高”，有人开口想报上名字却吐得你身。所以，夜店的初次见面，就不要强求什么标准程序啦。

至于类似跟网友的这种初次见面，我建议是可以发挥点侦探的推理常识，看看对方是以什么发型、穿着出现在你面前。是约在马路边，还是可以坐久一点的咖啡店，还是很容易找到借口脱身的大书店?

当然，对方见到你本人之后，态度可能会起变化，地点也可能转移，但起码你会对这个人的心态掌握得多点，也比较好拿捏自己该表现的态度。

如果初次见面就约在会吃到油汗满脸的羊肉炉摊位上，那我想对方应该就只是饿了。

你也就不用多想，顺势多吃一些吧。

23

赞赏，

观察对方最渴望的部分

古古有个同事，嘴超甜，需要讨好对方的时候，再瞎的话也说得出口。上司的头发明明烫得像欧巴桑，他也能称赞上司像欧洲古堡走出来的公主；老板明明胖到电梯都快进不去，他也能说他要拜托老板指导他怎么健身，才能保持这么英挺的身材。

但古古注意到，上司或老板被她同事这样鬼扯式的称赞时，常常笑得很尴尬。这些人，能够做到上司和老板，应该是有基本智商的人，要他们相信太离谱的赞美，有点强人所难。

要怎么样才能判断出对方想听到什么样的赞美呢？走进位老师的办公室，或者，走进位贵妇的客厅，应该都可以发现不少线索的。

桌上相框里或者计算机的桌面，展示着什么样的照片，通常是最明确的线索．如果放着他和高官巨贾的合照，那你应该可以赞美他的人脉之广、什么都搞得定如果照片是他跟亲爱的子女，那你自然应该问候他的宝贝子女们安好，并且盛赞他家的公子、干金们看起来好优秀好聪明之类。

东张西望就能看到的东西，当然就是对方愿意让别人看到的东西，可能也是他渴望被人提到或问起的东西。要是见不得人的东西，像情趣用品，或赃款赃物之类的，请放心，对方绝对藏得好好的。

日本出版圈的大人物见城彻，说他做编辑时，有个杀手锏，就是称赞大牌作家时，都会努力称赞到那位作家“最渴望被人称赞的那部分”。他说只要能做到这一点，那个大牌作家就会忘不了你。

要做到这一点嘛推理能力就很重要了。演艺圈很多外型出色的人，整天听别人称赞他们漂亮，多少会听习惯，虽然应该还是会高兴（总比被别人说丑来得高兴吧？），但他们做的某些事，一定有透露出他们想被称赞的那块、他们很缺乏自信的部分。

一个大美女会去演脸烂掉的女鬼、一个话都说不清楚的偶像却挑战饶舌歌曲、明明是歌坛天王却去跑马拉松、明明是身材完美的女星却愿意为了演老鸨增胖十五公斤……

所以说，线索其实很多，只待有心人去观察，观察清楚再出手，骂他或赞他，都会让他刻骨铭心，对你“另眼相看”。

24

自问自答，

站在对方的立场来想

古古周末不想值班，想出去玩。古古想到就开口了，结果就被打枪。古古跟同事说：“周末你帮我值班好不好？”同事说：“不行耶，我有事。”古古被打枪。

古古开口前，为什么没有先想想？嗯，可能因为“想一想”很麻烦，不要想比较轻松。可惜她享受了这三秒的轻松，结果她整个周末的轻松就泡汤了。

“周末你帮我值班好不好？”这是在交涉事情，虽然是小事，但仍是在交涉，性质跟“贵国明年起必须每年从我国购买三十架飞机”，是一样的事。

国际贸易的谈判，双方一定会先各自演练一番，才会比较知道谈判的底限要定在哪里。古古如果真的希望同事可以代替自己值班，其实也可以预先演练一下。

电影里面，演到个男生要第一次对个女生开口，邀她一起出去玩时，常会出现这个男生在家里演练的画面。他一人分饰二角，自问自答，神经兮兮的，看电影的观众就笑了，这是有点好笑，但很有用，因为透过这样的自问自答，你正在训练自己“站在对方的立场来想”的能力。

“周末你帮我值班好不好？下个月换我帮你。”

多加这句的人，就是有先想过对方立场的人。当然，同事可能还是会回答：“不行耶，我有事。”但起码你不会显得像是个完全以自我为中心的讨厌鬼。

如果演练之后，发现对万会有哪些招数，结果就设下阴险的陷阱，让对方无路可退，这样可以吗？

“这个周末你有没有事呀？”古古很愉悦地问同事，害得同事以为古古要相招一起出去玩。

“我没事呀。”同事回答。

“那拜托你帮我值班好不好？下个月换我帮你。”

嗯，古古大概会成功，因为同事掉进她的陷阱了。但同事可能会不再像以前那样，把古古当“可能的朋友”看待，这是古古在人际关系上付出的代价。下次如果账目上出了小问题，同事可能会在背后捅你刀，反正你们没有要做朋友。

但起码以单次交涉的成败来看，古古是成功地请对方代班了。

被借钱借怕了的人，都会由交涉经验中学习如何应对别人来借钱。

“请你借我十万。”“我的钱都交给我妈妈管耶。”

“请你借我十万，我太太生病了。”“真糟糕，那我借你两万吧，我只有两万能借你，我所有钱都是交给我妈妈在管的。”

“我妈妈在管”大概是很好用的说法，足以对抗“我太太生病了”这种重量级的理由。

借到这两万的人，也许会因为你用“妈妈管”

的说法来搪塞，而因此借到的这两万就再也不还你了。人跟人之间是有一本账，只是每个人，计算的方式不同啊。

25

在台上，

把人当西瓜就糟了

小戈被公司指定在员工训练大会上做十五分钟的演讲。台下听讲的，会有长官，还有三百名新进员工。

小戈隐约记得，有前辈指导过“如果上台演讲会紧张，就把台下的人，都想成是一颗一颗的西瓜就好了。”

小戈决定采用这招，来降低自己初次在公司大会上演讲的紧张。他上台以后，一心催眠自己“……西瓜，台下的都是西瓜……”结果，很不幸的，他自我催眠十秒后，一睁眼，眼神刚好和坐在第排的总经理对上小戈吃了一惊，很明显的那不是颗西瓜。就算是西瓜，也是修练千年的西瓜，两个眼睛瞪得比龙眼还大！这下催眠效果烟消云散，小戈结结巴巴、似笑非笑、要哭不哭地开始他的演讲。等他终于讲完，他才发现他的上司，真的很像西瓜精了，脸绿绿的、绿中又适出一股压不下去的血红色！

演讲动人的人，怎么可能把台下的听众当做西瓜呢，教堂里的牧师、竞选时踩在箱子上用扩音器大声疾呼的候选人、直销大会的讲师、学校最受欢迎的教授……他们谁会天真到把台下听讲的人，当成西瓜呢?

除非是爱西瓜爱到发狂的……比方说……烈日下被晒到快脱水的……猴子好了，才会对一排一排的西瓜慷慨激昂、声泪俱下吧?

演讲的人，要设身处地地以台下观众的立场来想，才是最有用的原则。

例如他们是被学校逼着，在寒风中站着发抖听你演讲的应届毕业生吗？他们是一群刚吃完中饭、昏昏欲睡的企业家吗？是一群比较爱听八卦、但迫于社交原因才来听你讲解《红楼梦》的贵妇？还是一群被病痛所苦的病人?

人能够集中精神“听事情”的单位，每单位大概只有十五分钟。也就是说，在每十五分钟之内，对方如果能听进去一件你要告诉他的事（只有一件喔！）剩下的十三分钟或十二分钟，他可以听些不要紧的

闲话、扯淡、八卦、你问我答之类的。这样过了十五分钟后，你可以再开始讲下一件事，浓度也请继续保持如此。每十五分钟，试着只讲清楚一件事。

而如果你是演讲小时，也不必硬邦邦地把六十分钟除以十五分钟，然后认定你的听众，就定可以记住“四”件事。

依据我的经验，一场演讲，或者集节目能让人记住三件事，已经是非常好的内容了。剩下的时间，你就是逗他们开心，勾起他们的兴趣，调查他们的星座，或者从他们之中找几位看起来人缘很好的人，站起来和你玩些问答或猜谜。

不管他是自己花钱买票，还是被老师逼着来听你演讲。只要你体谅听讲者容易恍神，给他一些乐趣，以及两到三样有用的讯息，他就会觉得你是个非常好的演讲者，下次还会乐意听到你的演讲。

不要任性地把别人当西瓜，当心西瓜们联合起来把你当成莲雾啊。

26

乐在其中，

跟长辈“凑趣”

古古有个朋友，虽然外型只有中等，在交男朋友上面，却有独到的功夫．她很搞得定男朋友家里的长辈。她的工作是百货公司的专柜小姐，她很懂得“凑趣”。

男朋友的妈妈在剥豆子，或者剥虾仁，或者看韩剧，或者在用按摩器按摩肩膀，她都会很在乎地东问西问。有的妈妈是爱抱怨的，喜欢说“现在爬一层楼梯就好喘”“去年的衣服，今年竟然穿起来会太紧”这些事，有的妈妈是爱教导的，喜欢说“这种鱼一定要这样切”“我跟他们杀价的时候啊，一定会先把钞票从皮包拿出来，拿在手上”这些事。

这些话，其实都很容易“凑趣’的啊。只要你愿意，对顾客凑趣、对上司凑趣、对长辈凑趣，都不难。难只难在，你有没有“乐在其中”而已。

我们说很会做主人，很会款待宾客的人，常常能做到“宾主尽欢”。

说实话，我不太相信“宾主尽欢”这四个字。

宾客玩得很尽兴的时候，主人往往累得半死，哪里还“欢”得起来？但个称职的主人，会觉得“宾主尽欢”，是因为她款待客人，看到客人尽兴时，她也就乐在其中，觉得很有成就感。“作为宾”和“作为主”的“欢”，是不同的“欢”吧。

如果一个做主人的人，懂得调整自己的心态，懂得“以宾客的乐趣为乐趣”，那么，一个做晚辈的人，一定也可以对他的“长辈”调整心态，以长辈的乐趣为乐趣。一旦调整成功，你会发现，“凑趣”

地陪他们说话，即使那个内容你已经听过了八九遍，也还是很轻松就能完成的事。比起你为了凑长官的趣，必须早上六点起床，去陪打你并不爱打的高尔夫，或者为了凑客人的趣，必须熬夜喝酒喝到吐，这样比，听重复的老故事起码不伤身啊。

当然，对长官凑趣，也许能升官对客户凑趣．也许能拿到订单，那对长辈凑趣呢？我看也未必没有好处吧：

第一，将来长辈不在时，回想自己有陪长辈说话，会安心很多。

第二，常听上了年纪的人讲话，很有看《铁达尼号》的效果，会觉得人生海海，不过如此，比较容易豁达。

第三，长辈故事里，偶尔还是藏着一些人生经验，会启发你解决问题的灵感。

第四，说不定长辈会分你遗产哩！（喂喂！这不是好的动机啦……因为……很可能根本没有喔！！）

27

如果碰到对方，

要求你跟他站在同一阵线

小戈去庙里面上香的时候，跟所有去拜拜的人一样，对着神像喃喃祈求，诉说自己的愿望。

如果在小戈喃喃祈求的时候，耳中竟然听到神明跟他诉苦说“唉，其实我也有好多苦衷的呀”

那小戈该如何是好，他应该会夺门逃出庙去吧。

神明是拿来单向诉说祈求的，不是拿来聊天的。

怪物是拿来单向吓你吃掉你的，也不是拿来聊天的。

如果”异形”从你同事的肚子里爆出来，接着就自己倒杯咖啡，跟你聊起心事来“唉，人的内脏生吃，吃久了也是会腻的，对心血管也不好……”那你定觉得“异形”未免也太窝囊，太不吓人了。

喜欢经典电影《教父》的人，应该会记得马龙·白兰度饰演的教父，在书房内接见各方请托者时，他是背对着窗户，窗户从他背后透进光来，而书房很暗，于是日光在教父的背后形成光晕，进房的人，根本看不清教父脸上的表情。因为教父本来就不能让你知道他心里在想什么教父才不跟你聊他牙疼还是白头发太多这些事，他必须“天威难测”。

所有这些高高在上的，类似神明、君王、老大、总裁，是不跟你谈心诉苦的。反之，会跟你诉苦的，才是把你当平等的人看待的、才是愿意跟你交朋友的。

你看小动物，例如幼狮、幼狼，在和同伴打打闹闹的时候，常常不设防地把咽喉、胸腹这些容易受伤的部位暴露在玩伴的面前，这样就能互相取得信任，培养家族合作猎食的默契。

如果和同学初次见面，就能嘲笑自己腰上的肥肉，嘲笑自己讲话的口音，绝对比较容易交到朋友。我有时遇到开朗的原住民歌手，他们总是喜欢故意加重口音逗我，说“我们原住民骑机车间红灯，被警察拦下来，我们就跟警察说：‘我们是原住民啊，你不要开我罚单哪你要

教化我嘛！你要辅导我嘛！不然我再骑一次给你看……’”逗得我们这些平地人哈哈大笑，当然也会努力回赠他们几个我们开车的丢脸事迹。

但要说到距离感的话，我也遇过一些美女，家教超级好，在任何场合都从来不说句别人的坏话。

她们非常赏心悦目，但也会有不少人说，跟这类美女交不了朋友，因为完全没有推心置腹的感觉。

想要推心置腹吗？这个分寸要谨慎拿捏。如果你为了给对方推心置腹的感觉，讲了其他不在场的人的坏话，你就要准备好听你说话的对方可能会出卖你，拿你讲过的话去挑拨离间。但如果你完全不讲任何人任何事的坏话，可能对方又会觉得你这人很客套、很虚伪、没真情。

我的建议是，如果碰到对方爱憎分明，而且要求你跟他站在同一阵线，你只能让对方尽情宣泄他的不满。但你要控制一下，不要忘形地加油添醋，不要为了讨好对方，就夸张地攻击别人。

只要你努力疏导对方的情绪，对方就比较可能把你当朋友，但你也不至于讲很多不该讲的话，变成日后他去搬弄是非的把柄。

对方充满怨恨时，宁愿做无害又可爱的小丑，不要逞强当强出头的英雄。因为他只需要推心置腹的“感觉”，而不是生死之交。

28

烂话题，就像默默地

闻到有人放了一个屁

古古被拉去一个聚会，聚会中一个贵妇滔滔不绝地在讲“我们那个设计师啊，光是一扇窗户的窗帘布，就给我用掉三万块呢！我就问设计师怎么这么贵？他就说我们家是阿曼风格，不用这个牌子的窗帘布不行的……”呱啦呱啦呱啦……古古用眼角余光一掠，大家都眼神放空，有的在整理发尾，有的在舔牙缝。

古古想找个空当起身逃到别处透透气，聚会的女主人正好飘过来。此时贵妇正讲到她新家玄关的地砖是从欧洲哪个老贵族的旧邸拆过来的，还是呱啦呱啪。女主人一看势头不对，当下过去搂住贵妇的肩，笑着说．“王太太本来就是最有品位。古古呀、阿女呀，你们有没有告诉王太太你们最近发现的那个超好用的面膜呀7”

古古和阿女抓住机会，赶快聊起了面膜，其他美眉们也都热烈加入面膜的话题。起码大家都用过面膜，而且大家都是从药妆店里买来的，可没有谁的面膜又是从欧洲哪个老贵族的旧邸挖出来的。

听到烂话题，就像默默地闻到有人放了一个屁一样，既不必抓住不放，也不必追根究底，大家面带微笑，让它自动消失就好。你看电视新闻的主播，前面跟后面播报的新闻有时实存连不起来．他们也就神色自若地说句：“接下来，为您报道则酒醉驾车的事件……”绝对不必担心观众抱怨说：“你刚才还在报道欧洲下青蛙雨的事，怎么一下又报起酒醉驾车来了？”因为人嘛，活在当下，话出如风，谈话的节奏说变就变，大可不必费心地非要找个平滑的方式，从无趣的话题“滑向”别的话题。干净利落地直接转弯就可以。

有不想多聊的话题，当然也就有不想多聊的人物。如果在聚会中，遇到了不想多聊的人，要如何不太明显地摆脱对方呢？比较贱的招数是“嫁祸于人”。看到场中有适合嫁祸的目标出现，就立刻热心地拉着这个你想摆脱的人说：“啊，那边那位是某某公司的大红人，你一定要认识一下！”很热情地拉着他去拜见新的目标，是大红人也罢，是鬼见愁也罢，反正就帮他们互相介绍认识，你就可以脱身了。

另外，也可以“用空间换取时间”，拉着你想摆脱的人，往饮料桌或食物桌迈进。嘴上不要忘记说：“今天他们准备了很棒的伏特加喔”或者“你定要吃吃看我带来的布朗尼”把人带到桌边后，殷勤地为她拿些饮食，尽到了礼数，也就可以靠着“走来走去”的障眼法，渐渐摆脱对方了。

不管多么想摆脱对方，眼睛千万不要露出冷淡的神色，怎样都要表现出“等下有机会再跟你好好聊”的热情。世事多变化，谁知人生的下一回合，这个人会扮演什么样的角色？就算你此刻只想躲开她，也还是可以少树敌的。因为敌人是最恐怖的资产，拥有越多，你死得越快。

29

你不是英国女王，

离场不必惊动大家

古古有个同学，长得很不错，但也就止于“不错”而已。她可能是受到社会风气的影响，以为把自己扮出“社会名媛”的气势来就可以艳压群芳，出风头。

其实“名媛界”很严苛的你念的学校是不是欧美名校、你家的企业是名门正派迹是土豪劣绅、你的英文有多溜、搭配衣鞋的品位如何、刚去了哪里旅行、你的发型师是谁，只要愿意比，项目是比不完的。

可惜古古这位同学，只学了一点表面功夫，却很希望在每个场合都能引起别人注意。这就有点麻烦。比方说，依照社交礼仪，当你抵达个派对，只要适时找到派对的主人，让主人知道你依约出席，这样就够了。如果带了伴手礼，简单说声，把伴手礼交给主人，也就够了。

但古古这个同学，往往一遇到主人，就巴着主人说话。说话还不够，还要把伴手礼拿出来，解说给主人听，说这家的蛋糕有多好吃多难买，来的路上又怎么差点砸烂．或这瓶辣椒酱是她特别从哪个国家买回来的，酒瓶的设计有多特别，海关怎么为了这个怪瓶子刁难她等等。

不用想也知道，派对的主人有多忙。她可能要应付已经到场的三十位客人，心中要牵挂还没到场的另外六七位客人，她要招呼大家吃的和喝的，要关心有没有哪位客人和大家都不熟，要帮他介绍新朋友认识她可能还要看气氛调整音乐灯光，要接电话，要撮合某人跟某人，要提醒某人不要去问某人怀孕的事，因为已经流产了

如果你只是客人之一，而且并不是主客，那你最好不必巴着主人讲话，也不必要主人定细细观赏你的伴手礼。你最好当个融入派对气氛的好客人，大方地参与别人谈话，欣赏音乐、美食随便谈些最近看的影集，谈谈大家都是如何认识主人的，应该就可以快速建立你和其他客人的联结了。

古古这位爱当名媛的同学，并不是不知礼数，只是有时她的礼数，对别人来讲是负担。很多人定以为依照礼数，离开一个地方时，应该和大家都说一声再见。但实际上，如果大伙儿正玩得尽兴，而你却必须先离席的话，实在不必一去告诉每个人你要先走了。你又不是要死了，大家还会再见面，你这样只会打扰其他人的兴致，别人必须中断自己的玩乐或谈话，礼貌上假做关心地问你为什么要先走，无形中他们也被你提醒了时间，你就好像是一个长了腿的下课钟一样，当当当地叫大家“该下课啦！”这对个气氛正热络的派对来说，当然很扫兴。

我会建议古古这个同学，要先离席，悄悄和主人报告一声，特别熟的朋友再说一声，就够了。你要离场，不必惊动大家，你也不用和大家一一握手，这种事，留给英国女王去做就好了。

30

一个人很难

“了解另个人所受的苦”

古古直以为自己很会安慰人。每次有朋友来找她哭诉，不管是工作上被整，还是失恋被甩，古古都会边听边安慰对方：“我懂……我懂……你真的很倒霉……你好委屈哦……我知道那种感觉……”

我真的觉得古古算是很善良，很愿意安慰人的了，但她习惯讲的这个“我懂你的苦，我懂你的委屈”的话，真的能安慰人吗?

我调查了一些朋友的反应，这些朋友当中，有一半以上的人“不领这个情”。他们当然还是会感激对方愿意安慰自己的好意，但如果伤痛或愤怒非常巨大的时候，他们并不想听到对方说“我了解你受的苦”这种话。

为什么？因为他们觉得，“你根本不可能了解我所受的苦！”

我的工作，有时候必须写剧本。写剧本，必须揣摩剧中人遭遇事情之后的心情。如果剧中人丧子、丧偶、被宣告绝症，作为编剧的我，都必须花很多心思去想象那个剧中人当下是何感受。

我花的心思越多，我就越知道，一个人很难“了解另个人所受的苦”。当你自己腰痛到站不起来的时候，你真的很难分心去想遥远国家被水灾围困饿了三天的小孩的处境。

如果不能了解，就不要这样说。因为当事人向你倾诉的时候，她只需要你听，也许她也很需要你给她一点建议，但她可能不需要另一个人宣称有别人懂她的苦。她的痛苦折磨得她快死了，她不会觉得这种痛苦是“可替代”的。你这样讲，安慰不了她。

至于另外种，“引蛇出洞”式的诉苦，那是完全不同层次的事。“引蛇出洞”式的诉苦，白话文叫做“撒娇”。你同学跟你说“我头发烫坏了，丑死了”的时候，是在“撒娇”、“乞怜”，你要立刻表明“不会啊，很好看啊”，一切依此类推。

我朋友的贤妻，非常在意岁月的痕迹。如果夫妻二人起看奥斯卡颁奖典礼，贤妻大人看见茱莉亚·罗勃茨脸上略见皱纹，就会“引蛇出

洞”式地问“连茱莉亚·罗勃茨看起来都有点年纪了，你看我定也觉得是老太婆了吧7”这时，先生如果也来“我懂你受的苦”、“我了解你被岁月摧残了”，先生如果笨成这样，用这种找死的方式还想安慰贤妻，那就等着整晚被贤妻大人用无影脚再踢下床吧。

是好蛇，就待在洞里，永远别出来。

31

开口找人帮忙时

要“大事化小”

古古的朋友妮可问古古说：“为什么每次我找你帮我点小忙，你都推三阻四的。可是阿女找你帮忙，你就都会帮她，为什么啊？我跟阿女都是你的朋友啊不是吗？”

古古被妮可这样抱怨以后，一方面很内疚，一方面却发现，自己真的是这样。古古问自己，为什么阿女找她帮忙，她通常会答应呢？古古回想，发现阿女每次找她帮忙时，都不像是来“求她”的，反而比较像是要邀她“一起做一件对双方都好的事”。

阿女会说“礼拜天我们起来约几个男生去跳舞，你顺便把那个杰瑞约出来，我想跟他多认识一点：我这边也帮你约一两个不错的，给你认识。”

而妮可就不会这样说，妮可定是说“古古，你都不帮我介绍人，我要认识那个杰瑞啦，赶快帮我约啦”听了就黏答答的，好像古古是妮可的保姆似的。

或者，阿女被指派去拜访个她不熟的客户，她想拜托比较资深的古古陪她起去。阿女就会说“古古，你跟这个客户也很久没见了吧，他们一定也很关心你最近在干吗，不如我们一起去，你也可以知道下他们最新的计划。”可是妮可就会把话说成这样“古古，这个客户我点都不认识耶，好可怕喔，求求你陪我去啪，我不敢个人去。”古古听就烦，第个念头就是不想被拉去。

久而久之，妮可就成了一个烦人精，古古在办公室只想躲她，因为她像个婴儿，要这个要那个而阿女却比较像个并肩作战的伙伴。其实呢，只是提出要求的方法不同，要古古帮的忙是一样的。

另外个找人帮忙时的重点，是“大事化小”。

不要一次就股脑地把整件事丢在对方头上，这样“轰”一声砸过去，对方很容易“咻”声就溜了。

最好是把需要对方帮忙的事，拆解成很具体的，听了不会下就失去耐心的一个一个小步骤，然后先提出最小的要求，这样不会被立刻拒绝。比方说，你们店家办了促销活动，想找附近的店家共同参与，壮大声势。可以计划第步先去向附近的店家询问，问他们如果为这个活动印了传单，可不可以把附近店家的店名和店址，一并印在传单的地图上？这种白捡到的宣传，通常对方应该会欣然答应。这样，等到传单印好以后，这些附近店家也自然会答应在自家的收银柜台上摆放这份传单，来吸引顾客目光。

当然，这只是取得对方好感，使对方愿意帮忙的第一步。

旦附近店家答应让你放传单，接下来再答应进一步合作的可能性就定会提高。不管是需要附近店家起播放同样的音乐，或者在店门口的车位上做协调，都比较容易得到对方的帮忙了。

美国老派挨家挨户的推销员，常常在按门铃之后．主人门才开了一条缝，就以迅雷不及掩耳的速度把脚尖卡进门缝里，不让主人把门关上。取得这一线生机，才可能有机会向主人进一步介绍他要推销的产品，总比吃闭门羹要好得多了。

不过，美国是枪支泛滥的国家，用脚卡住人家的门缝，遇到太紧张的主人，会不会给你在额头来上一枪呢？嗯……这个……只是比喻啦，没有要你真的去美国把脚拿去卡别人的门缝啦。

32

求饶有诀窍，

让人不原谅你都难

小戈一直记得小时候，被妈妈训练说“请、谢谢、对不起”这三句话的那段日子。其中，被妈妈逼着说“对不起”时，是最讨厌的了。因为，说“谢谢”通常是有好事发生，哪个阿姨送糖果啦，哪个老师称赞他聪明啦，这类的事。其次的，则是说“请”，通常也不错：“阿姨，谙你给我看下那个玩具。”“警卫叔叔，请问游乐园开到几点？”这类的事。可是，被逼着说“对不起”就很讨厌了，扯掉了班上那个小肥妹的裙子，去喝喜酒把人家的结婚蛋糕整个撞烂在地上，拿刀片假装自己是布袋戏偶和同学相杀……这些“小事”都被妈妈当成大事，押着小戈去跟人家低头说“对不起”。

这个被逼着说“对不起”的儿时记忆，在小戈心里留下了一点阴影，造成他长大以后，不拖到最后关头，就是不愿意跟别人说对不起，在公司也是这样，在恋爱上也是这样。

小戈这个没办法爽快道歉的作风，给了上司很坏的印象。因为在同一个办公室里，有个女生超级会道歉的，相比之下，小戈的道歉简直像计算机合成的那么没感情。

这个女生道歉的第招，一定是先发制人，一开口就把对方捧上天：“昨天我发现我把价钱弄错了的时候，我脑子里面第一个想到要求救的人就是经理你了。全公司只有你最会处理我这种白痴犯的错了。可是昨天我发现的时候，已经过了十二点了，我实在不敢打电话给经理，经理累了一整天…”

把对方说成“最体谅的”、“最宽厚的”、“肚量最大的”、“最开得起玩笑的’等等。

接下来，当然要极力显示自己和对方的层次差了多远，对方在天上，自己就在地下对方是凤凰，自己就是蛆，类似这种洒狗血的方式。

这样洒狗血，其实设什么格调，只能偶尔用在很极端、对方只差一公分就要枪毙你、干钧发的时候。要不然，我觉得比较受用的道歉

方式，应该是把自己的过错，所造成的麻烦，先在自己脑子里过滤下，然后，想一下可以采用的补救措施大概有哪些，接下来，就是勇敢地向对方说明自己犯了什么错，有多清楚这样的错给对方带来多大的麻烦，添了多少困扰，然后，当然就等着挨骂啦。不过因为你的道歉，充满“自我反省”的理性气氛，也许对方不会完全失控到甩你耳光的程度。对方骂到一个段落时，你再献上你想的解决之道，让对方感觉你不是百分之百的浑蛋。虽然挨骂难免，但起码对方不会对你这个人完全失去信任吧。

33

只听字面的意思就做决定

恐怕机会就跑掉了

共进晚餐之后，小戈进步邀古古去看电影。

“不行耶，我定要在十点以前回家……”古古说。

古古说的这句话，字面上的意思，谁都听得懂。

但如果想要把古古真正的心意搞清楚，那这句话里的线索，就是你继续探索她心意的依据。

“是要赶回家去看影集喔？”可以这样问，称称你在她心中的分量。如果跟你约会看电影，还比不上她回家一个人看影集，那你当然就知道自己很需要加油了。

“是妈妈规定的门禁时间喔？”也可以这样问，方面了解一下这个女生的生活可以自己做主的程度，一方面了解下她的家人状况。

“看完电影也才十二点呀，我会开车送你到家的。”也可以干脆假设她是要赶搭末班捷运，先替她想好交通疑虑的解决之道。这样她也就会回答你：“不是担心错过捷运啦，而是……”这类提供给你更多线索的回答。

如果古古说定要十点之前回家，小戈就“喔”一声，然后就放弃继续邀她看电影，这样就实在很难夸奖小戈有“听懂”的能力。因为人说话，常常是“语带保留”或者“话中有话”，你只听字面的意思，就做决定，恐怕机会就跑掉了。

我如果问一位经理，他是否同意他们公司的某个政策，这位经理倘若回答：“我没有被授权对这件事做回应。”我就会假设这位经理应该是不同意公司的这个政策，而且想要表达他的不满。

如果你听起来他是这个意思，你就可以帮他“解套”，跟他说你只是想讨教他的看法，绝对不会用他的意见去质问他的上级单位，这类也许能让他放心发表意见的承诺。

我最佩服的小说家之一，宫部美幸，有次写个小故事，说个被有钱人领养的十三岁小孩，有一天忽然就不再进食了，饿到昏倒。养父

养母怎么问，小孩就是不说话，只是微弱地说对不起，仍坚持不吃东西。

后来邻居的侦探大叔来探望小弦，假装闲聊问小孩前几天有什么人来家里，小孩说有工人来整理花园，养母叫他端茶去给工人喝。

侦探大叔听到这里，就猜：是不是挥汗工作的工人边喝茶，一边说了什么风凉话，说他被有钱人领养，真好命，不用工作就吃闲饭这类的事。小孩被侦探猜中心事，默默点了头。这下养父母才知道了小孩既不愿说出心事、又不愿继续“吃闲饭”

的原因了。

除了什么都会说出口的二百五之外，每个人都有不愿说白了的难言之隐。可能是公司出产的奶粉质量有问题这种秘密、可能是上司收了红包而做下违法决策这种秘密、可能是叔叔对自己毛手毛脚这种秘密。

对方未必不想告诉你，但他有难言之隐，他的用字遣词、态度、眼神，可能会泄露线索给你，这时你就要抓得住那线索，才能循线找到原因。如果你老是回答“喔，这样喔。”很难叫人听懂，充其量，只能算是个按了把手就乖乖冲水的称职的马桶吧。

34

别人赞美你一句

你就回一句赞美

节日亲戚聚会，小戈遇到一个很不熟的、表妹的丈夫这类的远亲。表妹夫为了化解不熟的场面，先开口称赞了小戈：“哇，小戈表哥很帅啊！长得很像金城武！”

小戈额头偷偷出现三条看不见的黑线，内心不出声地独自着．“这个表妹夫，平常定是个狠角色，连这种马屁也拍得出来……我要是像金城武，无尾熊就像长颈鹿了！”

依照小戈平常的习惯，大概就会打个哈哈，类似“哪会啊，别闹了！”这样的回答就混过去了。但毕竟对方主动示好，怎样也算是小型的“破冰之旅”

呀，小戈觉得自己也应该礼尚往来下。小戈看着这个很不熟的表妹夫，忽然发现这个表妹夫长得很像周杰伦，忍不住脱口而出：“我哪像金城武啊？你吧……你才像周杰伦咧！”

表妹夫很乐：“哈哈对呀，我从高中开始，就被人家说像周杰伦了！”

于是，两个人开始聊各自喜欢的歌手，气氛热络了起来。

小戈从来没有被别人说过长得像任何个明星。

小戈也真的一点都不像金城武。但是表妹夫瞎扯的一句称赞，却启发了他和对方聊天的灵感。

表妹夫为什么用“你长得像金城武”这句话来破冰？应该是因为，表妹夫自己老是被别人说长得像周杰伦，但他总是不太好意思初次见面就这么冒昧地说他自己长得像明星。所以他做了一个球给小戈，小戈接住了，那有来有往的对话就顺利开始了。

有些名人说他们不想成为别人茶余饭后打发时间的话题。我当然了解这种心情，但很遗憾的，这本来就是作为“名人”的天职，完全没办法切掉这一块说“我不要”的。名人就跟天气一样，是社交谈话中最万便信手拈来的话题，名人另一点跟天气一样的，就是谁都可以骂两

句：“什么鬼天气烦死了”或者“什么狗屁明星丑死了！”哈哈．功能很像吧?

别人骂你句，你回骂他句，这叫吵架．别人赞美你一句，你回一句赞美，这就叫社交。如果别人赞美你句，你只是很礼貌地回说“谢谢”。这样是落落大方，也很好，不过这一招通常比较适合天下第一美女或天下第一富豪，这类人常常被赞美到麻痹了。

那如果别人骂你一句，你竟然还有办法回他句赞美，那会发生什么事口?

我真的很少很少看到这个现象，如果真的发生了，我想，对方会很错愕，而你会立刻脑袋上出现一圈光环，接着被提名诺贝尔和平奖吧。

35

是在巩固友谊，

还是增加彼此的冷漠?

圣诞夜，古古的手机一如往年，收到上百个祝贺圣诞快乐的简讯。这百多个简讯里，却只有三个简讯有特别打上古古的名字，其他的那些，很明显的都是罐头简讯。古古对罐头简讯实在很没有感觉，但人在江湖，礼貌上也就回传则罐头简讯，祝福对方。（双方都很没感觉的事，电信业者却大有感觉呢，简讯营业收入一夜暴增百倍，没感觉还是人吗?)

先把那些不能感动古古的罐头简讯放在一边吧，试着想下写有古古名字的那三则简讯，在那个圣诞夜，会显得多么真诚感人简直就像三块小金砖躺在一整片由黯淡的罐头简讯铺成的沙漠上，是多么的闪闪发亮啊

在简讯里写上对方的名字，以目前发简讯的步骤来说，是有点麻烦。但这小小的麻烦，可以造成不小的差异，收到你简讯的人，从此会把你的姓名放八脑海，在未来的某天，当你要请古古代为引荐某人，或者要跟古古打听某件事的时候，这个简讯所造成的差异，可能会发挥关键的作用。

美国有个调查，说般人最喜欢的字，是自己姓名里的字。我不知道这样的调查结果是否也适合中文姓名，但只要你想下，你浏览街上招牌、翻阅报纸杂志时，会不会特别被自己姓名里的字吸引?

如果会，就表示这个调查结果原则上是成立的。

人这么喜欢自己的名字，当别人给你写电子邮件、跟你讲电话时，如果三不五时提起你的名字，你专心而且认同的程度都会因此大大提高（当然你也可以用这招去对付别人，但呼唤对方名字时，请不要叫得太频繁，不然会像在“压惊”。）做社会运动的高手，在为弱势族群体争取权益的时候，有个很重要的做法，就是让冷漠的社会大众，认识这个弱势群体中的某一个人：认得他的脸、叫得出他的名，一旦做到这点，大众也许就不会像原来那么冷漠，而会觉得：“我知道

他啊他受这么大的委屈吗？那我不能接受，我要出点力帮他争取权益！”

这个弱势群体也许是刚出狱的受刑人，也许是住在污染环境里的小孩，也许是走路两小时才能上学的学生。反正，一旦这群人当中，有一个人在你眼中是有面目的、有姓名的，那他的故事就比较容易打动你，他就不再只是面目一片模糊的抽象名词了。

同样的，你也不能把对你来说很重要的人，当成是面目模糊的抽象名词。同学、同事、朋友，都不会想被你当成是一个连名字都没有、应付应付就好的抽象名词。

下次，当你贪图方便，想按个键就发出一百则罐头简讯，向朋友贺节的时候，想想对方的感受，想想你这么做真的是在巩固友谊吗？还是在增加彼此的冷漠，同时增加电信业者的营业收入？

36

黑手党为什么要开餐厅?

从环境来推测

古古去意大利玩，朋友带她去一家二十四小时都营业的高级餐厅，不是快餐店喔，是高级餐厅喔。

古古他们到餐厅的时候，已经是半夜两点了，餐厅早根本没有客人，但是却灯火通明，要点菜真的也有服务生来服务。点了菜以后，厨房也真的有厨师把菜做出来。只是服务生上菜的态度有点粗鲁，厨房煮出来的菜，味道也普通，跟整个餐厅高级的装潢不太相称。

“看出什么端倪了吗？”古古的朋友问她。

古古摇摇头。古古的朋友才小声地告诉古古，这个餐厅是当地的黑手党开的。反正黑手党本来就常常要吃饭聚会，有的对吃也很内行，弄个餐厅也很合理。

但为什么要开二十四小时呢？根本没什么客人，完全不符营业成本啊。

“因为小弟们要随时动员啊，没事时就轮班在餐厅窝着，打打工、玩玩牌，有收入也好管理，有事老大叫一声，马上就可以赶赴现场，很机动啊。何况餐厅的账目，也可以拿来洗黑钱。”

古古听完朋友解释，很庆幸自己进餐厅后都很乖巧，没有惹服务人员生气。

古古和我们很多人很像，有观察但没推论。这很正常，她去意大利是去玩的，没有道理还要伤脑筋去做推论。

但如果是初次跟人相遇，对谈话的方向没什么把握，那不妨来一点观察加推论，应该比较能抓对方向。

开跑车的人，不一定比开小货车的人有钱，但两者比较起来，开跑车的人，总是比较希望别人认为他有钱。不但开跑车，进了咖啡斤，还要特地把跑车的车钥匙放在咖啡桌上，那他就不只是“希望”

别人以为他有钱，而是要“确定”别人会以为他有钱了。

这样的人一定很浮夸吗？也不一定，但总是比默默开小货车，或者开跑车但默默把车钥匙放在口袋里的人，要虚荣一点。你做了这样的观察和推论之后，如果你必须取悦他，那就跟他聊跑车，让他可以炫耀他对跑车的昂贵品味，如果你不必取悦他，那起码你听他讲话的时候，也会比较懂他的逻辑，会懂他提到营业额多大或者人脉多广，很有可能是比实际情况“虚荣”一点。能这样想，你就会对他接下来提议的“太好赚钱机会”有所保留，不会太快上当。

如果我初次跟别人碰面，约见的地点墙上是有镜子的，我会尽量让对方坐在可以照镜子的位置，这样就可以看看对方在和你谈话的过程中，是对你比较有兴趣，还是对镜子里面的自己比较有兴趣。

可以提供线索的环境，真是各式各样-办公室为什么租在这个地段？厕所贴什么样的标语？放到网络上的自拍照为什么都是右脸的照片？这些都可以告诉我们一些线索，让我们不至于“摸黑”开始一段谈话。

37

炒热气氛

需要练习

古古有个朋友，每次去KTV，每首歌她都要唱出声音。是她点的歌，当然她要唱；不是她点的歌，她也要分支麦克风去唱就算一支麦克风都分不到，她也要用自己的喉咙大声地唱。她如果生在春秋战国时代，可以用歌声去攻城的话，肯定三个月就能靠战功升上大将军！

大家后来去KTV都不约这个人了，不是她唱歌不好听，只是去KTV的人都想自己唱。去KTV的人，听别人唱歌是在尽公民应尽之义务，这样才能换取别人乖乖听自己唱歌的权利。说来伤感，但谁要花钱去坐困个小房间里，听另外个老百姓练歌呢？如果有人是认真要练唱哪首歌，那他个人在家里跟着音响练，也练得成，而且便宜又方便。

很明显的，大家愿意为KTV花钱，就是不只自己要唱，还要有人听。如果有人老是自己个人跑去KTV订包厢，连唱五小时，虽然唱得过瘾，但定觉得很凄凉，凄凉到送卤味进包厢的服务人员，转身出来关上门的那一刻也会轻轻发出叹息。

如果没有古古那个一唱就停不下来的讨厌鬼朋友来搅局，大家轮流唱，轮流听，气氛就很理想。

场气氛理想的聊天，其实追求的是同样的事．大家都有机会讲讲自己的事，也听听别人的事。更理想的话，快歌跟惺歌适当交错，有好笑的话题，也有透露心事的话题，那就绝对是一次令大家难忘的聚会。

唱KTV时，如果有这么一个人，懂得帮朋友们点歌、懂得安排歌曲的顺序、懂得帮直没唱到歌的人插播，懂得有时选些特别搞笑或者有话题的歌给包厢里的人听或看；这个人也知道谁失恋要唱疗伤的歌，谁一定要大吼首脏话歌来骂她老板，这些八面玲珑的安排，当然会使包厢里的气氛让人很尽兴。

这个人自己能完全放松地玩乐K歌吗？不一定，有的人就算很注意在座所有人的感受，也不会害她自己完全没玩到。有的人则会压力

太大，好像在当尾牙（“尾牙”即农历十二月十六日。这一无，台湾一般平民百姓要在门前设长凳，供上五味尾牙宴碗，烧经衣、银纸．以祭拜地基主。商家视土地公为守护神，为保佑来年生意兴隆，吃“尾牙”比一般的家庭更为盛大。现在吃“尾牙”已经逐渐演变成公司年终的重要聚会，总结一年的工作，宣布重要的决定，甚至年终奖金发放都在“尾牙宴”上进行。）的主持人，整场下来累得半死。

我觉得为自己在平的朋友们，偶尔创造这样的聚会聊天，会让大家觉得你是很温暖、很够意思的朋友。

至于会不会把自己搞得太操劳呢，我建议可以多练习几次，就像煮菜很有节奏，也大概演练过的人，几次请客之后，就能做到及时上菜，又能坐下来陪朋友吃一阵子的境界了。

但如果练习不来，也没什么，就让比较有天分的人来掌握气氛好了。就像只负责吃的人，只要懂得一直说“好吃”，不唱歌只听歌、吃点心的人，只要每首歌之后都用力拍手，也是很上道了。

38

招待客人，

别只用钱不用心

小戈投资股票，赚了三十万，于是他请古古还有一些她的朋友吃大餐。因为要在古古这些朋友面前营造出他已是“投资界新贵”的感觉，小戈选了本城最贵的一家法国餐馆，点了餐厅里第三贵的酒（因为第一贵的酒实在是太贵了）。然后吃饭中间小戈就一直提到那些他上网去查来的“白酒配白肉，红酒配红肉，哪年的葡萄遇到多大的旱灾，所以哪一年的葡萄酒酿出来会有一股什么样的味道……”

这些他努力背下来的话。

古古的朋友们都还算上道，在餐桌上都努力附和着小戈滔滔不绝讲的这些事。可能是因为努力就要用力，所以谁都没办法很放松地喝酒吃饭，加上法国菜常常盘子很大食物却很少，散会以后，古古和朋友们竟然又跑去吃一顿羊肉火锅，边吃边嘻嘻哈哈的，免不了大家就围着火锅，得出了这样个结论“那个小戈真是个哕嗦鬼呀！”

相信我，用钱不用心地招待客人，花再多钱大概就只是六十分。反过来，用心不用钱地招待客人，就算只是吃饺子或意大利面，也很容易就会创造出一个满分融洽的聚会。

我知道“用心”二字被滥用得很厉害。我从看漫画《将太的寿司》开始，就一直很期待吃到师傅“用他的心”捏给我吃的寿司，然后我可以吃口就露出漫画里那种瞬间飞舞在樱花天雨中陶醉狂喜的表情。嘿嘿，当然我味觉很迟钝实在常常吃不出师傅有没有“用心”，我常常连根本没有师傅动手的泡面都吃得很高兴。但是，味觉这么迟钝的我，都也能很轻易就感受到一个主人有没有“用他的心”

待客。

你关心一个人，就会找话跟他聊，让他说话。

我相信“倾诉”是人的本能，是原始人就开始依赖的生存之道。原始人总是必须告诉伙伴们“天上闪光有时会让树烧起来”“那种果子吃了会吐，上次我看过”“这小孩不是我的，赶快把他丢到山洞外面去”等等这些话。

“倾诉”和“饿了必须吃东西”一样，是我们活下去的生存之道。当你关心一个人，你就会给他机会，让他对你倾诉，而不是味地喂他吃松露喝白酒而已。

所谓“用你的心”待客，无非就是关心你的客人，给他吃喝，但也给他机会倾诉，他要倾诉什么，他会自己找到机会说出来，只要你整晚三不五时给他这样的机会。

当然，不是每次待客都要这么用心啦。如果是你根本就不关心的人，用酒把他灌醉叫他回家就收工了。但练习关心别人，而且表现出你的关心，我觉得是非常值得的。因为你生命中必须有你最在乎的人，你才会活得有滋味。而对那些你最在乎的人，你一定会关心，而且更重要的，是把你的关心表现出来，让他们收到。

39

说话别像网球发射机

只顾发射没感情

古古每次在电视上看到分析股票的老师，或者购物频道的专家，常常忍不住觉得他们讲话有点油。

“你看到没有，连续拉了三只涨停板老师昨天就告诉你了，要特别）主意节能低碳题材的这几只股票……”

或者，购物频道上：

“别家的防菌被单，有几家国际机构认证？！你说，有几家？！有一家就很不错了！我们这一款防茵被单呢？你看看有几家国际权威机构的认证？我告诉你，你不要被吓到，有三十六家三十六家喔！”

这些人说话很有效果，能打动人心，但不可否认，是有点油。你如果是股票老师，或者购物专家，倒也不妨这样说话，但容我提醒一句讲话时，只要使用太多“业界”的用语、流露太多“业界”的习性，一般人听起来，都会闻到一股“不够生活”

“不够真心”的气味。

婚礼上，老派的上台致词人，爱用的“敝人今日十分荣幸……”

电视记者在事发现场，对着镜头说．“现在就马上来为您做一个转播的动作……”

还有很多莫名其妙的口头禅：“基本上，已经下了两小时的雨……”“死亡人数，基本上已经到达三十人这样的数量……”“教室的门基本上是开着的”

“火车票基本上是不够的”。读读这些句子，或者说“进行阅读这一个动作”，你会发现你基本上完全可以把这些莫名其妙的“基本上”拿掉，依然能清楚地表达意思。

这些人对说话这么敷衍了事，有各种原因：职业倦怠、没兴趣回味一下自己一天说的话、太匆忙没空想别的说话方式，都有可能。

但这些都是借口，都改变不了听的人的不良感受。听的人就是会觉得，你只是把话从嘴里发射出来，就像练习打网球用的网球发射机

那样，没感情地，一球接一球地射。

把话用你有感觉的方式讲出来，不要偷懒地依赖你那个行业里所有业界人士讲话的套路，即使不流畅、多费字句，都没关系的。

电视主持人，每天都在讲话，如果每个主持人，都只是拷贝其他之前的主持人讲话的方式，也许很方便，但那样哪里会跑出这么多各式各样的主持风格来？大家都长个样了，分不出来谁是谁了。

你愿意接受你和其他人都没差别这种事吗，如果愿意，那，你怎么会在看这本书啊？基本上应该是拿错书了吧？赶快去进行换本书这样一个动作吧！

40

传达感情，

不只要会说

古古和小戈，总算试着交往了。交往了两个月以后，遇上了情人节。

“会收到什么礼物呢？”像所有与交往对象迈向交往以来第一个情人节的女生，古古有一点期待，也有点忐忑。

到了情人节那天，古古拿出她要送给小戈的礼物，是一只表面上细致刻着小戈名字的手表。小戈显然没看过表面竟然可以刻上名字的订制表，露出又惊喜又感动的表情。

轮到小戈拿出礼物了，只见小戈拿出来的，竟然是个薄薄的信封。古古有点不安：“他送我一封信？还是张支票？”不管是哪样，都可以算是很冒险的情人节礼物呀，如果是信，信的内容跟文笔会令人冒汗吧？如果是支票，支票的金额跟含意该怎么看待？

古古打开信封，很古怪，是叠计算机打印、小戈盖章的“古古专用礼券”。算一算，共有五十二张。

“这是一年份、每个礼拜一张的礼券，只能给你用，只能用在我身上。”小戈说。“礼券的用途弹性很大，可以叫我帮你剪一次脚指甲，叫我帮你买次消夜，叫我一次不跟你回嘴，叫我一次陪你看哭哭啼啼的韩剧……”

古古很感动，抱住了小戈。

这确实是个好的情人节礼物，因为里面有很多心意。你若是常常说话的人，就会发现，如果你讲了“具体的事”而不是讲“抽象的道理”，听的人比较爱听，也比较听得懂、记得住。

“永远爱你”很抽象，因为“永远”是什么，大家都没见过。“爱你到海枯石烂”比较具体，但“海枯石烂”其实大家也没见过，听了还是没什么感觉。

“白头偕老”就具体多了，上了年纪的伴侣，牵着手过街，很温暖的感觉。“五十二张礼券，一个礼拜用张”，非常具体，一听就很甜

蜜。

说话，无非是表达自己、打动别人。为什么口才流利的人，有时候点都不讨人喜欢？可能是因为他们讲话很空洞，只在乎自己说得爽，从来不在乎听的人是什么感受。听的人，如果对你有“掌握不住”的感觉，那你的山盟海誓、夸夸其谈，都只是空洞的声音而已。想要“言之有物”的人，最好能想想那个所谓的“物”是什么，才会抓得准自己该说多少话，在什么时候说，说完了以后要做什么。

说得多，或者一直说，都比不上说得准，做得到。

人跟人沟通常有障碍，有时候对方就是跟你不同世界，怎样说都说不通，那也就只能尽力而为。

人生本来就是这样子，尝试得越多，才越可能完成。

如果地球上只剩下你个人，那你就用不着语言了，你爱怎么学狗叫学猪叫都没差了。

本来就是为了让你能和别人连接，语言才存存的。可惜这么多人只顾自己使用语言，却不在乎别人了。我觉得语言最美的时候，就是我们透过语言．感受到彼此互相需要的时候。

靠语言确认了彼此的存在，此时语言最美。